

MEMORIA CORPORATIVA 2024

MAKING SCIENCE

Un recorrido por los hitos, avances y compromisos que han definido nuestro 2024 y marcan el rumbo de Making Science hacia un futuro más innovador, sostenible y humano.

| | | | |
|---------------|-------------|----------------------|------------|
| CARTA DEL CEO | COMPañÍA | GOBIERNO CORPORATIVO | CIFRAS |
| ESTRATEGIA | ACCIONISTAS | INNOVACIÓN | MARCA |
| | | | TALENTO |
| | | | COMPROMISO |

CARTA DE NUESTRO CEO

Estimados accionistas

colaboradores, clientes y partners:

Es un honor dirigirme a ustedes para compartir los resultados y avances de Making Science durante 2024, un año que marcó un punto de inflexión en nuestra trayectoria como compañía global líder en aceleración digital e inteligencia artificial.

El poder de la innovación y la visión estratégica que impulsaron la fundación de Making Science en 2016 no solo sigue vigente, sino que se ha fortalecido y materializado en resultados tangibles. En 2024, hemos consolidado nuestra entrada en la Fase 3 de nuestro desarrollo como organiza-

ción: somos ya una compañía grande y diversificada, con la capacidad de obtener mayor apalancamiento operativo y economías de escala, lo que nos permite atender a clientes más globales y de mayor tamaño. Este salto cualitativo y cuantitativo se refleja en nuestros resultados financieros, donde hemos alcanzado un EBITDA recurrente de 14,3 millones de euros, dentro del rango previsto en nuestra guidance, y un crecimiento del 71% respecto al año anterior.

Nuestros hitos de 2024 incluyen la expansión en Estados Unidos, donde hemos alcanzado la rentabilidad en el cuarto trimestre y nos hemos posi-

cionado como uno de los apenas 14 Google Full Stack Sales Partners; el lanzamiento de RAISING, nuestra división de tecnología especializada en soluciones de IA aplicadas al marketing; la firma de un acuerdo de inversión con el fondo SOPEF II, que nos permitirá destinar hasta 40 millones de euros al crecimiento; y la consolidación de nuestro modelo internacional con crecimiento de doble dígito en mercados clave. Nuestras inversiones en inteligencia artificial —que suman ya más de 15 millones de euros desde el año 2016 cuando, ya entonces, lanzábamos al mercado soluciones predictivas con inteligencia artificial en los últimos años— están redefiniendo lo que

es posible en el marketing digital y la analítica de datos. La IA no es solo una tecnología más, sino el epicentro de una revolución que está cambiando fundamentalmente la forma en que las empresas operan e interactúan con sus clientes. Mirando hacia adelante, hemos establecido objetivos ambiciosos pero alcanzables para 2025, que incluyen un crecimiento de ingresos del 28-35% hasta 350-370 millones de euros, un aumento del margen bruto del 11-17% hasta 79-83 millones de euros, y un incremento del EBITDA recurrente del 19-26% hasta 17-18 millones de euros. Estos objetivos se integran en nuestro "Plan 2027", que prevé alcanzar un EBITDA recurrente de entre 23 y 27 millones de euros para ese año.

Ninguno de estos logros sería posible sin el esfuerzo y dedicación de nuestros más de 1.200 profesionales, distribuidos en 22 oficinas en todo el mundo. Su talento, compromiso e ilusión son el principal

activo de Making Science. Afrontamos 2025 con ilusión y determinación para seguir construyendo juntos esta gran compañía y para liderar la próxima ola de innovación tecnológica, adoptando la IA en todos nuestros procesos internos eficientando y ofreciendo a nuestros expertos un plan de carrera adaptado a las últimas tendencias y capacidades tecnológicas.

“Nuestras inversiones en IA suman ya más de 15 millones (...)”

activo de Making Science.

Afrontamos 2025 con ilusión y determinación para seguir construyendo juntos esta gran compañía y para liderar la próxima ola de innovación tecnológica, adoptando la IA en todos nuestros procesos internos eficientando y ofreciendo a nuestros expertos un plan de carrera adaptado a las últimas tendencias y capacidades tecnológicas.

Atentamente,
José Antonio Martínez Aguilar
Fundador y CEO de Making Science

COMPañÍA



DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA COMPañÍA

Making Science es un partner a global de marketing y tecnología, fundada en 2016 en España, que lidera la aceleración digital de empresas en la era de la inteligencia artificial. En menos de una década, la compañía ha experimentado un crecimiento extraordinario, multiplicando por 6 su tamaño: pasando de 200 empleados

a más de 1.200, expandiéndose de 2 a 175 países, y aumentando su EBITDA desde 2,5M € en 2019 hasta 14,3M € en 2024. Actualmente, Making Science mantiene una presencia estratégica global con operaciones en España, Portugal, Italia, Francia, Reino Unido, Irlanda, Alemania, Suecia, Finlandia, Noruega, Dinamarca, Geor-

gia, Estados Unidos, México, Colombia, Brasil y Argentina. Desde su incorporación a BME Growth y Euronext Growth en 2020, Making Science ha reforzado significativamente su posición como actor clave en el ecosistema digital, aumentando su visibilidad ante inversores internacionales y potenciando su capacidad para

ejecutar proyectos de gran envergadura. Este hito marcó el inicio de una fase acelerada de expansión internacional y desarrollo tecnológico.

PÁG 2

¿Más inversión aquí?

ESTRATEGIA UNA HISTORIA DE CRECIMIENTO



Making Science ha protagonizado una extraordinaria trayectoria de crecimiento desde su fundación en 2016, transformándose de una startup con sede en Madrid a una consultora global de tecnología y marketing digital con presencia en 15 países y alcance en 25 mercados a través de nuestras asociaciones estratégicas. Este viaje de expansión acelerada refleja nuestra visión de convertirnos en un referente mundial en el ámbito de la aceleración digital. PÁG 13

CIFRAS

RESUMEN Y ASPECTOS FINANCIEROS DESTACADOS

2024: Un año de consolidación y crecimiento acelerado. El ejercicio 2024 ha marcado un punto de inflexión en la trayectoria de Making Science, consolidando la transición hacia la Fase 3 de crecimiento y demostrando la efectividad de nuestras inversiones estratégicas. Tras un 2023 caracterizado por la inversión significativa en

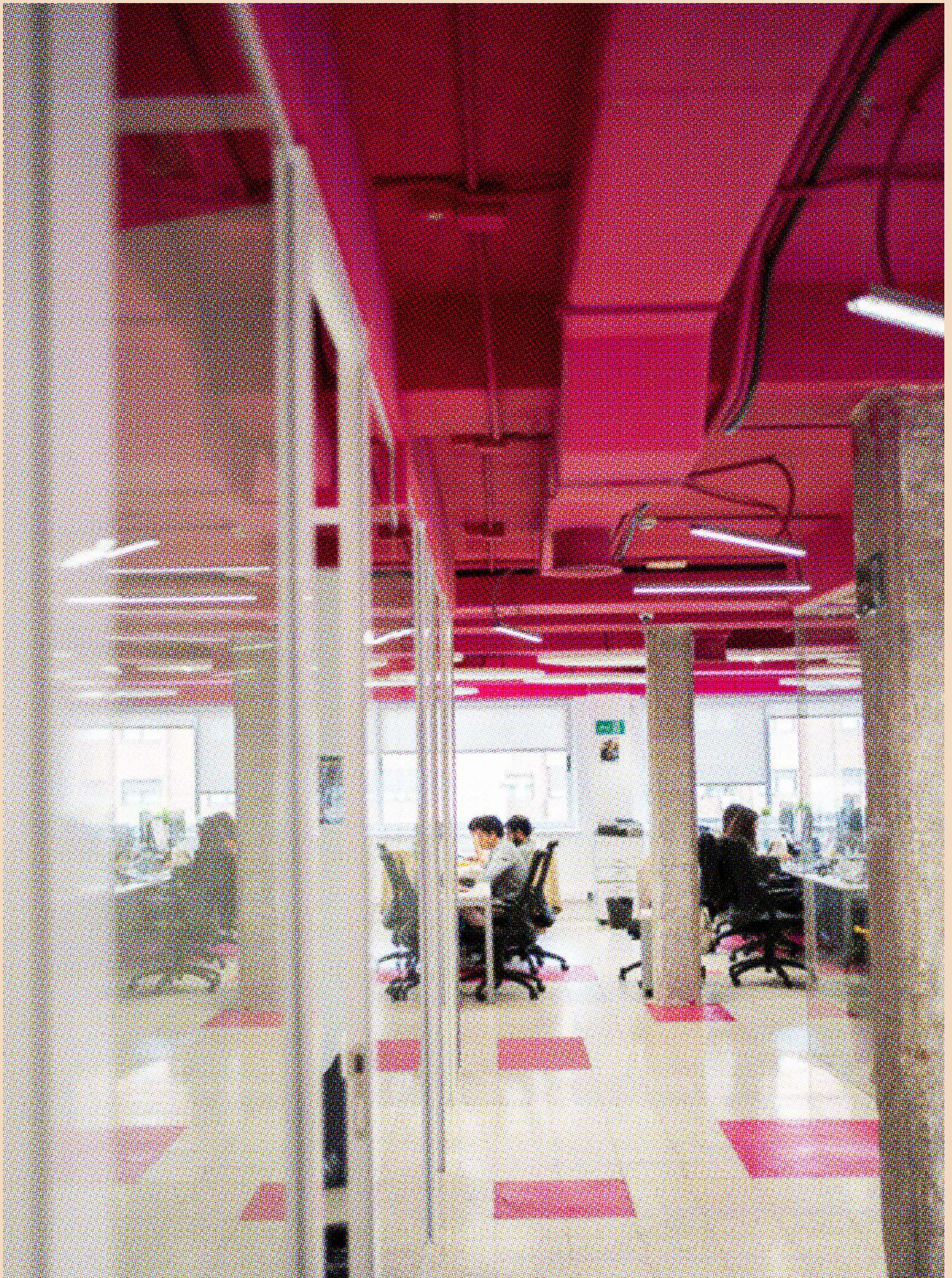
talento y expansión internacional, especialmente en Estados Unidos, 2024 ha evidenciado la materialización de estas iniciativas en resultados tangibles y sostenibles.

Principales magnitudes financieras 2024:
PÁG 9

| Indicador | 2024 | Variación vs 2023 |
|---------------------------------|---------|-------------------|
| Ingresos consolidados | €274,0M | +16,2% |
| Margen bruto | €71,2M | +11,0% |
| EBITDA recurrente | €14,3M | +71,4% |
| Margen EBITDA rec./Margen bruto | 20,10% | +7,0pp |



¿siguientes pasos?



DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA COMPAÑÍA

fiji

Making Science es un partner global de marketing y tecnología, fundada en 2016 en España, que lidera la aceleración transformacional digital de empresas en la era de la inteligencia artificial.

En menos de una década, la compañía ha experimentado un crecimiento extraordinario, multiplicando por 6 su tamaño: pasando de 200 empleados a más de 1.200, expandiéndose de 2 a 175 países, y aumentando su EBITDA desde 2,5M € en 2019 hasta 14,3M € en 2024. Actualmente, Making Science mantiene una presencia estratégica global con operaciones en España, Portugal, Italia, Francia, Reino Unido, Irlanda, Alemania, Suecia, Finlandia, Noruega, Dinamarca, Georgia, Estados Unidos, México, Colombia, Brasil y Argentina.

Desde su incorporación a BME Growth y Euro-next Growth en 2020, Making Science ha reforzado significativamente su posición como actor clave en el ecosistema digital, aumentando su visibilidad ante inversores internacionales y potenciando su capacidad para ejecutar proyectos de gran envergadura. Este hito marcó el inicio de una fase acelerada de expansión internacional y desarrollo tecnológico.

Con una red de 22 oficinas a nivel global, Making Science integra el talento local con una visión global, ofreciendo soluciones adaptadas a las particularidades de cada mercado mientras aprovecha sinergias internacionales.

La compañía cuenta con un portfolio de más de 850 clientes en sectores diversos, desde retail y banca hasta automoción, educación, viajes y

energía.

En 2024, Making Science ha recibido múltiples reconocimientos que consolidan su posición como líder en el sector, destacando los tres galardones en los Google Marketing Partner Awards, incluyendo el primer puesto en la categoría "Solución de Marketing Escalable" con BrainAds. Adicionalmente, ha sido nombrada Service Partner of the Year para Iberia en Google Cloud y es la primera compañía en el mundo en superar el proceso de especialización de Google Cloud para servicios de IA Generativa.

El impacto de las soluciones de Making Science se refleja en resultados tangibles para clientes como Iberdrola o RIU Hotels (optimización de la inversión publicitaria mediante ad-machina).

Estas colaboraciones exitosas demuestran la capacidad de la compañía para transformar estrategias de marketing digital en crecimiento medible del negocio.

Lo que distingue a Making Science en un mercado altamente competitivo es su enfoque integral y su profundo compromiso con la innovación tecnológica. Más allá de ofrecer servicios y productos, la compañía actúa como un verdadero socio estratégico que acompaña a sus clientes en todas las

fases de su transformación digital: desde la definición estratégica inicial hasta la implementación táctica y la optimización continua basada en datos. Este modelo "end-to-end" permite a Making Science generar un impacto tangible y medible en los resultados de negocio de sus clientes.

En 2024, Making Science ha reforzado su posicionamiento como pionero en soluciones de inteligencia artificial aplicadas al marketing digital y análisis de datos. Su división tecnológica RAISING, que combina expertise en negocios con ciencia de datos, se ha consolidado como un referente global en transformación digital. A través de sus soluciones propietarias ad-machina, Trust Generative AI y Gauss AI, la compañía permite a sus clientes maximizar sus resultados empresariales mediante la aplicación práctica de la inteligencia artificial.

Making Science no es simplemente un partner consultora, sino un acelerador digital que impulsa el crecimiento de sus clientes a través de la innovación, la tecnología y el talento.

La compañía se compromete a construir relaciones a largo plazo, basadas en la confianza, la transparencia y la creación de valor compartido, consolidándose como un partner estratégico indispensable en el viaje de transformación digital de las organizaciones más ambiciosas.



VALORES

de confianza a largo plazo, basadas en la transparencia y la comunicación abierta.

Nuestro índice de satisfacción del cliente alcanzó un 92% en 2024, con una tasa de retención superior al 95%, evidenciando nuestro compromiso con resultados medibles. Medimos nuestro éxito a través del éxito de nuestros clientes, comprometidos con resultados tangibles y medibles que impulsen su crecimiento.

Excelencia

Perseguimos la excelencia en todo lo que hacemos. Nuestro compromiso con la calidad se refleja en cada entrega, cada interacción y cada resultado. Contamos con profesionales altamente cualificados que se mantienen a la vanguardia de las últimas tendencias y tecnologías a través de programas de formación continua.

En 2024, hemos invertido más de 450.000 euros en programas de formación especializada, logrando que el 85% de nuestros profesionales obtuvieran nuevas certificaciones en tecnologías avanzadas. Establecemos estándares exigentes y nos desafiamos constantemente a superarlos, buscando la mejora continua en todos los aspectos de nuestro trabajo.

Colaboración

Creemos firmemente en el poder del trabajo en equipo y la colaboración. Fomentamos un entorno inclusivo donde se valoran diversas perspectivas y se comparten conocimientos, experiencias e ideas entre equipos y disciplinas.

Esta cultura colaborativa se extiende más allá de nuestra organización, estableciendo alianzas estratégicas con partners tecnológicos líderes como Google, Meta, Microsoft, Amazon y TikTok, y fomentando ecosistemas de innovación que nos permiten ofrecer soluciones integradas y de mayor valor a nuestros clientes. En 2024, hemos desarrollado más de 30 proyectos conjuntos con nuestros partners tecnológicos.

Transparencia

Nos comprometemos con la transparencia en nuestra gestión y comunicación. Informamos de manera clara, honesta y oportuna sobre nuestras actividades, resultados y objetivos. Construimos relaciones de confianza con todos nuestros stakeholders (clientes, empleados, accionistas, proveedores) basadas en la transparencia, la ética y la responsabilidad.

Nuestra política de comunicación abierta ha contribuido a fortalecer la confianza de nuestros inversores, como demuestra la exitosa ampliación de capital realizada en 2024 y el acuerdo de inversión alcanzado con SOPEF II. Asumimos la responsabilidad de nuestras acciones y decisiones, aprendiendo de los éxitos y también de los desafíos.

Talento

Nuestro principal activo es el talento. Nos esforzamos por atraer, desarrollar y retener a los mejores profesionales del sector, ofreciéndoles un entorno estimulante con desafíos profesionales y oportunidades de crecimiento.

Promovemos activamente la diversidad, la inclusión y la igualdad de oportunidades, como demuestra nuestra equilibrada ratio de género casi equilibrada (49,2% mujeres, 50,8% hombres) y nuestra plantilla multinacional con más de 35 nacionalidades.

Invertimos en el desarrollo profesional continuo y reconocemos las contribuciones individuales y colectivas al éxito de la compañía.

Clave para el futuro.



MISIÓN

Acelerar la transformación digital de las empresas mediante soluciones integradas de marketing y tecnología basadas en inteligencia artificial y datos, generando crecimiento sostenible y medible para nuestros clientes.

En Making Science, nos comprometemos a ofrecer estrategias y soluciones personalizadas que permitan a nuestros clientes:

- Adaptarse con agilidad al entorno digital en constante evolución.
- Aprovechar las oportunidades de un mercado globalizado y altamente competitivo.
- Construir relaciones duraderas con sus audiencias mediante experiencias digitales relevantes.
- Optimizar sus procesos de negocio a través de la automatización inteligente.
- Tomar decisiones estratégicas fundamentadas en datos y análisis avanzados.
- Escalar su negocio de manera sostenible y rentable en entornos digitales.

Actuamos como catalizadores del cambio, ayudando a las organizaciones a construir un futuro digital más eficiente, centrado en el cliente y orientado a resultados medibles.

VISIÓN

Ser reconocidos globalmente como el partner de referencia en transformación digital, liderando el desarrollo e implementación de soluciones de vanguardia que fomenten e impulsen un futuro digital impulsado por IA más eficiente, ético y sostenible.

Aspiramos a:

- Definir el estándar de excelencia en consultoría de marketing digital y tecnología.
- Ser reconocidos por nuestro expertise tecnológico y nuestra capacidad de innovación constante.
- Atraer y desarrollar al mejor talento en un entorno colaborativo, diverso e inspirador.
- Crear un impacto positivo y medible en el negocio de nuestros clientes y en las comunidades donde operamos.
- Contribuir a un futuro digital más inclusivo, responsable y sostenible.

Making Science busca ser un agente de cambio en la industria, anticipándose a las tendencias, impulsando la adopción de tecnologías disruptivas y ayudando a las empresas a navegar con éxito en la economía digital.

VALORES

Innovación

La innovación es el motor que impulsa el crecimiento de Making Science. Invertimos constantemente en investigación y desarrollo para crear soluciones tecnológicas de vanguardia que anticipen las necesidades del mercado. En 2024, nuestra inversión en I+D+i superó los 3 millones de euros, permitiendo el desarrollo de nuevas funcionalidades en nuestra plataforma de IA generativa TGAI, que ya es utilizada por más de 30 clientes.

Fomentamos una cultura de experimentación y aprendizaje continuo, donde nuestros equipos son incentivados a proponer nuevas ideas, desafiar el status quo y explorar enfoques disruptivos. Para nosotros, la innovación no es simplemente desarrollar nuevas tecnologías, sino aplicarlas de manera creativa para resolver problemas reales de negocio.

Orientación al Cliente

El cliente está en el centro de nuestra estrategia. Nos esforzamos por comprender profundamente sus objetivos de negocio, desafíos y oportunidades para ofrecer soluciones personalizadas que generen un impacto real. Establecemos relaciones

LÍNEAS DE NEGOCIO

Making Science ofrece un portfolio integral de servicios y soluciones tecnológicas que cubren todas las áreas clave de la transformación digital. Este enfoque holístico permite a nuestros clientes abordar sus retos desde una perspectiva estratégica y obtener resultados medibles y sostenibles.

Nuestras cuatro líneas de negocio operan de manera integrada, permitiendo a los clientes beneficiarse de soluciones end-to-end.



1. The Tech Enabled Global Digiytal Agency

1.1 Marketing Digital (38% de los ingresos, crecimiento +15% en 2024)

Diseñamos e implementamos estrategias digitales end-to-end que abarcan todo el customer journey, desde la captación de usuarios cualificados hasta la fidelización de clientes. Nuestro enfoque se fundamenta en la combinación de creatividad, tecnología y análisis de datos para desarrollar campañas personalizadas y de alto impacto.

Servicios principales:

- **SEO (Search Engine Optimization):** Estrategias integrales de posicionamiento orgánico que incluyen auditorías técnicas, optimización on-page y off-page, y creación de contenido optimizado para aumentar visibilidad, tráfico y autoridad de marca.

- **SEM (Search Engine Marketing):** Gestión avanzada de campañas publicitarias en buscadores con enfoque en maximización del ROI, segmentación precisa y uso de herramientas de automatización basadas en machine learning.
- **Social Media:** Desarrollo e implementación de estrategias en plataformas sociales, incluyendo creación de contenido, gestión de comunidades, publicidad segmentada y análisis de reputación online.
- **Content Marketing:** Creación y distribución estratégica de contenido de valor en múltiples formatos para atraer, educar y convertir audiencias, estableciendo a nuestros clientes como referentes en sus sectores.
- **Performance Marketing:** Gestión integral de campañas con enfoque en medición y optimización en tiempo real, utilizando modelos de atribución avanzados y análisis predictivo.
- **CRM y Marketing Automation:** Implementación y

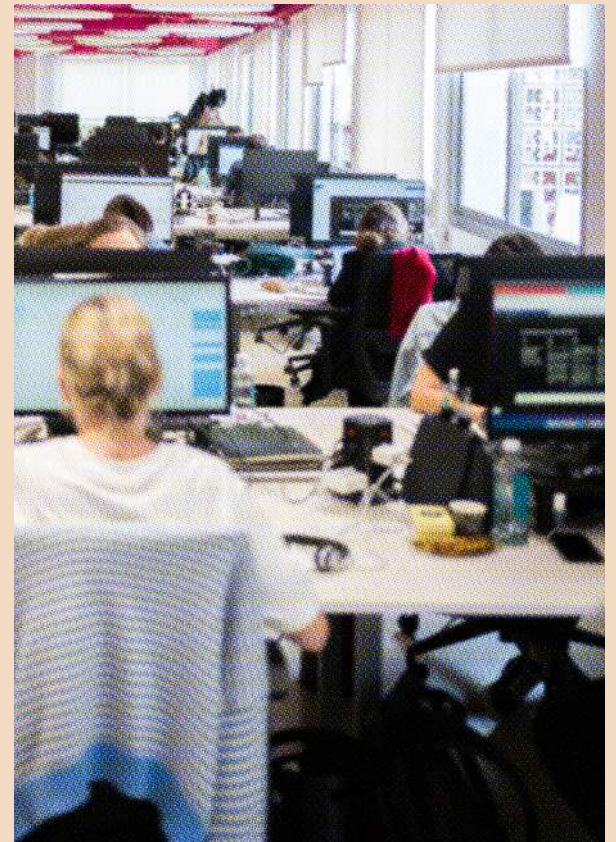
gestión de plataformas de relacionamiento con clientes y automatización de marketing para personalizar comunicaciones, optimizar procesos y aumentar el customer lifetime value.

- **CRO (Conversion Rate Optimization):** Mejora sistemática de tasas de conversión mediante testing A/B, análisis de funnels, estudios de usabilidad y optimización de la experiencia de usuario.

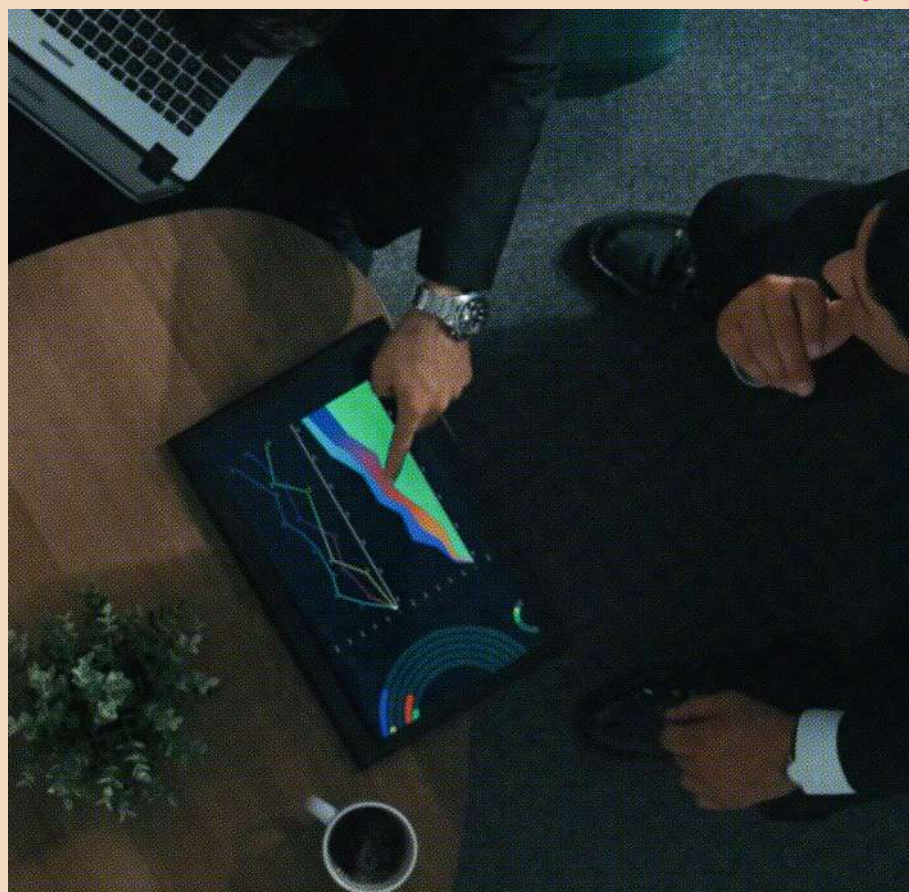
Diferenciación: Nuestro enfoque holístico y data-driven integra todas las disciplinas del marketing digital en estrategias coherentes y personalizadas. Utilizamos el análisis avanzado de datos como base para la toma de decisiones y la optimización continua, maximizando el retorno de la inversión publicitaria.

Caso de éxito: Para LVMH implementamos una estrategia omnicanal que integró datos de múltiples fuentes para crear segmentos de cliente altamente

relacionamiento con clientes y automatización de marketing para personalizar comunicaciones, optimizar procesos y aumentar el customer lifetime value. *relaciones con clientes y automatización de marketing para personalizar comunicaciones, optimizar procesos y aumentar el customer lifetime value.*



continúa



mento del 42% en conversiones y reduciendo el coste de adquisición en un 28%.

1.2 Data & Analytics (22% de los ingresos, crecimiento +29% en 2024)

Transformamos datos en insights accionables que impulsan decisiones estratégicas y optimizan resultados de negocio. Ofrecemos soluciones end-to-end para el ciclo de vida completo del dato, desde la captura y procesamiento hasta el análisis y la visualización.

Servicios principales:

- **Consultoría de Datos:** Asesoramiento estratégico para definir e implementar estrategias de datos globales, incluyendo arquitecturas escalables, selección de tecnologías y creación de culturas data-driven.
- **Business Intelligence:** Diseño y desarrollo de dashboards e informes interactivos utilizando herramientas avanzadas de visualización para seguimiento de KPIs, identificación de tendencias y generación de insi-

gths.

- **Big Data:** Implementación y gestión de plataformas para el procesamiento y análisis de grandes volúmenes de datos estructurados y no estructurados de diversas fuentes.

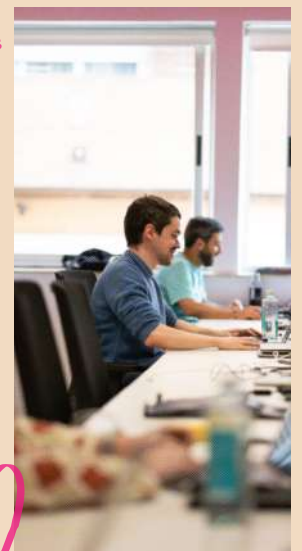
- **Data Science:** Aplicación de técnicas avanzadas de machine learning y deep learning para crear modelos predictivos, segmentación de clientes, detección de anomalías y optimización de procesos.

Los más punteros

- **Inteligencia Artificial (IA):** Desarrollo e implementación de soluciones de IA personalizadas, incluyendo sistemas de recomendación, análisis de sentimiento, procesamiento de lenguaje natural y visión por computadora.

Diferenciación: Combinamos expertise técnico en data science e IA con profunda comprensión del negocio para desarrollar soluciones que resuelven problemas concretos y generan impacto real. Nuestro enfoque práctico transforma datos en valor tangible a través de casos

de uso específicos y medibles. **Caso de éxito:** Para ICCREA Banca desarrollamos un modelo predictivo de propensión a la compra basado en el análisis de datos transaccionales y comportamentales, que permitió aumentar las conversiones de productos financieros en un 65% y mejorar la eficiencia de las campañas comerciales en un 48%.



Lo hacemos distinto y lo hacemos grande

Somos irremplazables, somos diferentes

LÍNEAS DE NEGOCIO

2. Cloud, AI & Cyber división & Software (25% de los ingresos, crecimiento +9% en 2024)

crecimiento!

Ayudamos a las empresas a actualizar y evolucionar su infraestructura tecnológica, optimizar operaciones y crear soluciones digitales innovadoras que impulsan la eficiencia y la competitividad.

Servicios principales:

- **Servicios Cloud:** Asesoramiento, migración, gestión y optimización de infraestructuras en la nube utilizando plataformas líderes (Google Cloud Platform, AWS, Microsoft Azure). Como partner certificado de los principales proveedores, ofrecemos acceso a las tecnologías más avanzadas y soporte especializado.

- **Ingeniería de datos:** Definición, creación y explotación de arquitecturas de datos, estructurados y no estructurados, para su procesamiento y análisis, así como su integración con ecosistemas dentro de las compañías

- **Desarrollo de Software a Medida:** Creación de aplicaciones web, móviles y de escritorio adaptadas a necesidades específicas, utilizando metodologías ágiles y tecnologías de vanguardia. Nuestros equipos de ingeniería tienen amplia experiencia en proyectos complejos e integración de sistemas.

- **E-commerce:** Diseño, desarrollo e implementación de plataformas de comercio electrónico escalables, seguras y personalizadas con tecnologías líderes como Shopify, Magento y Salesforce Commerce Cloud. Ofrecemos soluciones end-to-end que incluyen gestión de catálogos, integración con pasarelas de pago y sistemas logísticos.

- **Digital Experience:** Diseño y desarrollo de experiencias digitales centradas en el usuario, aplicando metodologías de UX/UI, pruebas de usabilidad y análisis de comportamiento para crear interfaces intuitivas y atractivas.

Diferenciación:

Ofrecemos soluciones integrales y personalizadas que abarcan desde la consultoría estratégica hasta el desarrollo, implementación y mantenimiento. Nuestro equipo multidisciplinar trabaja coordinadamente para entregar soluciones

a medida que generan impacto real y medible en los resultados de negocio.

Caso de éxito:

Hemos ayudado a uno de los retailers más importantes españoles en el mundo a reducir su coste de infraestructura cloud a cerca de la mitad mediante la optimización de su arquitectura, gestión de flujos de datos y estrategia de dimensionamiento elástica.

3. RAISING - División de tecnología (AdTech & MarTech) (15% de los ingresos, crecimiento +149% en 2024)

mas crecimiento!

Desarrollamos y comercializamos soluciones tecnológicas propietarias para marketing y publicidad digital, basadas en inteligencia artificial y machine learning. Estas herramientas permiten a nuestros clientes automatizar tareas, optimizar el rendimiento de sus campañas y obtener ventajas competitivas en el mercado.

Soluciones propietarias principales:

- **ad-machina:** Plataforma revolucionaria de optimización de campañas publicitarias que utiliza IA generativa para automatizar la creación y gestión de anuncios digitales a gran escala. A diferencia de otras soluciones en el mercado, ad-machina integra análisis predictivo avanzado con capacidades de personalización automatizada, maximizando el ROI a través de la optimización continua de creativities, segmentación y presupuestos. Esta solución propietaria permite a los equipos de marketing centrarse en aspectos estratégicos mientras la tecnología gestiona los aspectos operativos con una eficiencia sin precedentes en el sector. En 2024, hemos expandido ad-machina para incluir Meta y lanzado ad-machina Corporate.

- **Gauss AI:** Suite integral pionera en el mercado que utiliza algoritmos propietarios de machine learning para transformar radicalmente el enfoque de marketing basado en datos. Incluye soluciones para segmentación avanzada de clientes, predicción de comportamientos, optimización de precios y personalización de comunicaciones con una precisión y escalabilidad que supera a las alternativas existentes. Gauss AI democratiza el acceso a tecnología de vanguardia, permitiendo a empresas de cualquier tamaño implementar estrategias basadas en inteligencia

artificial. En 2024, lanzamos BrandMax, nuestra innovadora solución para estrategias de branding basadas en valor, que ha revolucionado la forma en que las marcas miden y optimizan el impacto de sus campañas de marca.

- **TGAI (Trust Generative AI):** Primera plataforma en el mercado específicamente diseñada para aplicar IA generativa en el ámbito del marketing, facilitando la creación de contenidos de alta calidad mientras garantiza la coherencia de marca y el cumplimiento normativo. TGAI representa una ruptura con los modelos tradicionales de creación de contenido, optimizando los flujos de trabajo avanzados y permitiendo la generación de textos, imágenes y videos personalizados para diferentes canales y audiencias con un nivel de personalización y relevancia inalcanzable mediante métodos convencionales.

Diferenciación:

Nuestra inversión continua en I+D+i y el desarrollo de tecnología propietaria nos distinguen en el mercado. Nuestras soluciones de AdTech y MarTech, basadas en modelos avanzados de IA, permiten a nuestros clientes acceder a capacidades tecnológicas de vanguardia, obtener resultados superiores en sus estrategias de marketing digital y construir ventajas competitivas sostenibles.

Caso de éxito:

RIU Hotels implementó ad-machina para optimizar sus campañas publicitarias en Google, logrando un incremento de ventas del 15% y mejorando sus ingresos en un 38%, mientras redujo significativamente el tiempo dedicado a la gestión de campañas.

4. Investments - Ventis & TMQ

Ventis representa la incursión estratégica de Making Science en el ecosistema del comercio electrónico, operando como un marketplace especializado en los segmentos de moda, hogar y productos gourmet. **Adquirida en mayo de 2021, Ventis opera principalmente en Italia, España y recientemente ha expandido sus operaciones a Francia, posicionándose como un canal de ventas digital de alta calidad para marcas premium.**

El modelo de negocio de Ventis se basa en la creación de una experiencia de compra diferencial mediante:

- **Curación premium de productos:** Selección rigurosa de marcas y artículos que garantizan una oferta exclusiva y de alta calidad.

- **Experiencia de usuario optimizada:** Plataforma digital intuitiva que facilita la navegación y proceso de compra.

- **Gestión logística integrada:** Sistema eficiente que asegura entregas puntuales y gestión óptima de devoluciones.

- **Marketing personalizado:** Estrategias de comunicación adaptadas a los segmentos de público objetivo.

Por su parte, TMQ complementa la oferta de inversiones del grupo, aportando soluciones tecnológicas adicionales que refuerzan nuestra propuesta de valor y permiten integrar capacidades específicas dentro del ecosistema de Making Science.

Diferenciación:

Lo que distingue a Ventis en el competitivo mercado del e-commerce es su enfoque en la optimización tecnológica y la aplicación de soluciones avanzadas, aprovechando las capacidades de Making Science:

Dejamos huella

- **Implementación de IA generativa:** Creación automatizada de más de 5.000 descripciones de productos, mejorando la calidad de contenidos y el posicionamiento SEO.

- **Análisis avanzado de datos:** Utilización de Gauss AI para la segmentación precisa de clientes y optimización de campañas de marketing.

- **Portal digital para proveedores:** Desarrollo de un sistema que permite a los proveedores gestionar su inventario y precios de manera autónoma, aumentando la eficiencia operativa.

- **Personalización de la experiencia de compra:** Algoritmos que mejoran las recomendaciones a usuarios basados en su comportamiento de navegación y compra.

- **Optimización de la inversión en marketing digital:** Implementación de herramientas propietarias de Making Science para maximizar el retorno de la inversión en campañas de adquisición.

Esta combinación de tecnología avanzada con un conocimiento profundo del sector retail ha permitido transformar Ventis de un marketplace tradicional a una plataforma de comercio

electrónico tecnológicamente avanzada y orientada a resultados.

Caso de éxito:

La transformación de Ventis representa uno de los casos de éxito más notables en la cartera de inversiones de Making Science. Tras su adquisición en 2021, se implementó un plan integral de reestructuración operativa y redefinición estratégica que ha dado resultados excepcionales:

Resultados financieros:

- Consecución del mejor año en la historia de Ventis en 2024, con un EBITDA recurrente de 503.000€, un aumento del 305,4% respecto a 2023.
- Crecimiento sostenible de ingresos del 5,4% hasta alcanzar 11,4 millones de euros en 2024.
- Incremento del margen bruto en un 4,1% hasta los 4,2 millones de euros.
- Mejora significativa del ratio EBITDA/Margen Bruto hasta el 12,1%, demostrando una mayor eficiencia operativa.

Mejoras operativas clave:

- Redefinición de la estrategia de producto, priorizando el margen bruto sobre el volumen.
- Implementación de un sistema de gestión de inventario optimizado que ha reducido los costes logísticos.
- Establecimiento de nuevos acuerdos comerciales con proveedores que han mejorado las condiciones de pago y los términos de devolución.
- Aplicación de tecnología propietaria de Making Science para la optimización de campañas de marketing digital.

Esta transformación ha convertido a Ventis de un negocio con pérdidas en 2021-2022 a una operación rentable y en crecimiento, validando la estrategia de diversificación de Making Science y su capacidad para generar valor a través de la aplicación de tecnología e innovación en modelos de negocio tradicionales.

Roadmap 2025:

La estrategia para Ventis & TMQ en 2025 se enfoca en consolidar el crecimiento rentable y expandir el impacto de estas inversiones dentro del ecosistema de Making Science:

Objetivos estratégicos:

Expansión geográfica controlada:

- Consolidar la presencia en Francia tras la entrada en 2024.
- Evaluar oportunidades de entrada en nuevos mercados europeos estratégicos.
- Desarrollar un modelo de expansión internacional escalable y de bajo riesgo.

Evolución tecnológica:

- Implementación completa de la suite de soluciones de RAISING en la operativa de Ventis.
- Desarrollo de nuevas funcionalidades de personalización basadas en IA.
- Mejora continua de la experiencia de usuario mediante optimización de la plataforma.

Diversificación de categorías de producto:

- Ampliación selectiva de la oferta en segmentos de alto valor y margen.
- Desarrollo de categorías exclusivas en colaboración con marcas premium.
- Exploración de modelos de suscripción para segmentos específicos.

Optimización de la rentabilidad:

- Objetivo de alcanzar un EBITDA recurrente de 750.000€, representando un crecimiento del 49% respecto a 2024.
- Mejora del margen bruto hasta el 41% (frente al 39% actual).
- Incremento de los ingresos hasta los 13,5 millones de euros (+18,4%).

Sinergias con otras líneas de negocio:

- Integración más profunda con las capacidades de análisis de datos y marketing digital del grupo.
- Utilización de Ventis como "laboratorio de innovación" para probar nuevas soluciones tecnológicas antes de su comercialización.
- Desarrollo de casos de uso específicos para clientes del grupo en el sector retail.

La estrategia para 2025 posiciona a Ventis & TMQ no solo como una línea de negocio rentable dentro del portafolio de inversiones de Making Science, sino también como un activo estratégico que complementa las capacidades principales del grupo y demuestra en la práctica el valor transformador de nuestras soluciones tecnológicas.

Una meta sin plan es solo una idea

Mucho foco en innovación

JUNTOS, llegamos más lejos.

Conectamos para crecer.

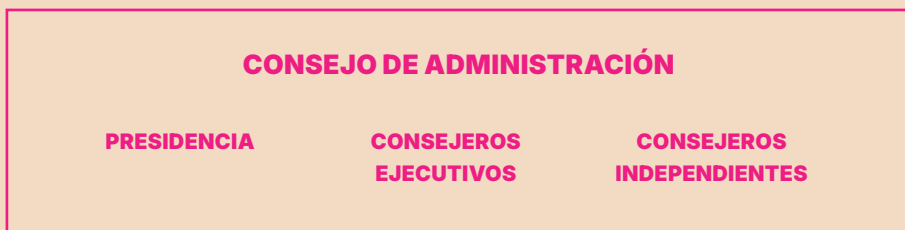
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La organización es poder silencioso

Making Science ha desarrollado una estructura organizativa ágil y adaptativa que combina la especialización funcional con la capacidad de trabajar transversalmente en proyectos multidisciplinares. Este modelo nos permite responder con rapidez a las necesidades cambiantes del mercado y ofrecer soluciones integradas y personalizadas a nuestros clientes.

ORGANIGRAMA CORPORATIVO

Organizar es empezar con ventaja.



En 2024, Making Science ha consolidado su modelo de trabajo híbrido, con centros de excelencia que funcionan como hubs de innovación presencial, complementados con políticas de flexibilidad que han mejorado la productividad en un 23% y la satisfacción de los empleados en un 18%.

Empleados FELICES, empresas FUERTES

A. ÁREAS FUNCIONALES PRINCIPALES

Operaciones:

- **Responsabilidades:** Gestión de proyectos, control de calidad, optimización de procesos, mejora continua.
- **Enfoque:** Garantizar la excelencia operativa, la eficiencia en la entrega de servicios y la satisfacción del cliente.

Innovación y Tecnología

- **Responsabilidades:** Investigación y desarrollo, arquitectura tecnológica, desarrollo de productos.
- **Enfoque:** Liderar la innovación, desarrollar soluciones propietarias y mantenerse a la vanguardia de las tendencias tecnológicas.

Marketing y Comunicación

- **Responsabilidades:** Estrategia de marca, comunicación externa e interna, generación de demanda.
- **Enfoque:** Posicionar a Making Science como referente en el sector, atraer nuevos clientes y fortalecer la imagen corporativa.

Desarrollo de Negocio y Ventas

- **Responsabilidades:** Adquisición de clientes, gestión de cuentas, expansión comercial.

- **Enfoque:** Identificar oportunidades, construir relaciones sólidas con clientes y maximizar el crecimiento sostenible.

Finanzas y Administración

- **Responsabilidades:** Contabilidad, tesorería, control financiero, relación con inversores.
- **Enfoque:** Garantizar la solidez financiera, optimizar recursos y apoyar la estrategia de crecimiento.

Personas y Talento

- **Responsabilidades:** Selección, desarrollo, compensación, cultura organizativa.
- **Enfoque:** Atraer y retener al mejor talento, promover una cultura de excelencia y fomentar el bienestar de los empleados.

Legal y Compliance

- **Responsabilidades:** Asesoramiento legal, gestión de contratos, cumplimiento normativo.
- **Enfoque:** Asegurar la conformidad con las regulaciones y mitigar riesgos legales.

B. CENTROS DE EXCELENCIA

Making Science ha establecido Centros de Excelencia especializados que actúan como polos de conocimiento y desarrollo en áreas estratégicas:

Centro de Excelencia en IA y Machine Learning

- **Ubicación:** Madrid y Georgia.
- **Función:** Investigación avanzada en algoritmos de IA y desarrollo de soluciones propietarias.

Centro de Excelencia en Marketing Digital

- **Ubicación:** España y Reino Unido.
- **Función:** Desarrollo de estrategias innovadoras y mejores prácticas en marketing digital.

Centro de Excelencia en Cloud y Arquitecturas Tecnológicas

- **Ubicación:** Georgia y Colombia.
- **Función:** Diseño e implementación de infraestructuras cloud y soluciones escalables.

Centro de Excelencia en Experiencia de Usuario

- **Ubicación:** Italia y España.
- **Función:** Investigación y desarrollo de metodologías centradas en el usuario.

Centro de Excelencia en Data & Analytics

- **Ubicación:** Estados Unidos y España.
- **Función:** Desarrollo de modelos avanzados de análisis de datos y visualización.

C. EVOLUCIÓN ORGANIZATIVA

La estructura actual refleja la evolución de la compañía desde un enfoque inicial centrado en mercados a un modelo matricial que combina especialización por línea de negocio con sensibilidad regional, optimizando la capacidad de respuesta y la eficiencia operativa.

Esta transformación organizativa ha permitido a Making Science:

- Mantener la agilidad y capacidad de innovación de una startup, con la robustez operativa de una compañía global.
- Escalar eficientemente sus operaciones en nuevos mercados.
- Implementar metodologías de trabajo consistentes en todas las geografías.
- Transferir conocimiento y mejores prácticas entre equipos.
- Optimizar la asignación de recursos especializados.
- Ofrecer un servicio homogéneo con adaptación local.

Esta estructura organizativa refleja nuestro compromiso con la excelencia, la innovación y la orientación al cliente. La combinación de especialización funcional, enfoque regional y centros de excelencia nos permite aprovechar sinergias, compartir conocimientos y ofrecer un servicio consistente a nivel global con adaptación a las necesidades locales.

Todo fluye con organización

Excelencia en cada detalle

GOBIERNO CORPORATIVO

Consejo de Administración

Visión que guía

Donde otros paran, seguimos

El Consejo de Administración de Making Science está compuesto por profesionales de reconocido prestigio que aportan una amplia experiencia en los ámbitos tecnológico, financiero, estratégico y de gestión empresarial.

Su diversidad de perfiles y trayectorias proporciona una visión multidisciplinar que enriquece la toma de decisiones y contribuye al desarrollo sostenible de la compañía. El Consejo refleja nuestro compromiso con la diversidad, contando con un 33% de mujeres y una variedad de perfiles profesionales y académicos que enriquecen la toma de decisiones. Durante 2024, el Consejo se ha reunido en 12 ocasiones, con una asistencia media del 98%, abordando temas estratégicos como la expansión en Latinoamérica, el acuerdo con SOPEF II y el desarrollo de nuevas capacidades tecnológicas.

Las comisiones de Auditoría y Control y de Nombramientos y Retribuciones, presididas por consejeros independientes, han mantenido 7 y 5 reuniones respectivamente durante 2024, reforzando los mecanismos de supervisión y control.

José Antonio Martínez Aguilar

Presidente y Consejero Delegado

Fundador y principal impulsor de Making Science, con más de 25 años de experiencia en el sector tecnológico y digital. Antes de crear la compañía, ocupó posiciones de alta dirección en Google, donde fue Director General para España y Portugal.

Su trayectoria incluye también roles directivos en Yahoo! y Orange, así como la fundación de varias empresas tecnológicas. Es Licenciado en Ingeniería de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid y MBA por INSEAD, combinando una sólida formación técnica con una visión estratégica del negocio.

Como Presidente, **Fundador** y CEO **Global**, José Antonio lidera la estrategia de crecimiento e internacionalización de Making Science, impulsando la innovación constante y el desarrollo de soluciones tecnológicas propietarias. Su visión ha sido fundamental para transformar Making Science de una startup española a una compañía global cotizada en mercados europeos.

Una mente clara, un plan ordenado

Álvaro Verdeja Junco

Consejero Ejecutivo

Cofundador de Making Science y experto en marketing digital con más de 20 años de experiencia en el sector. Antes de Making Science, Álvaro fundó y dirigió Make Marketing y Comunicación, una de las principales agencias digitales en España, especializada en SEO y posicionamiento en buscadores. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Álvaro ha sido pionero en la integración de tecnología y creatividad en estrategias de

marketing digital. En Making Science, Álvaro supervisa las operaciones de marketing digital y contribuye al desarrollo de nuevos productos y servicios. Su profundo conocimiento del mercado español ha sido clave para establecer la posición de liderazgo de la compañía en su mercado de origen.

Isabel Aguilera Navarro

Consejera Independiente

Reconocida ejecutiva internacional con una dilatada trayectoria en empresas tecnológicas de primer nivel. Ha sido Direc-

tora General de Google para España y Portugal, Presidenta de General Electric España y Portugal, y COO de NH Hoteles, entre otros roles directivos. Actualmente, compagina su labor como consejera independiente en diversas compañías cotizadas como Cemex, Farmafactoring, Lar España, Oryzon o Hightech Payment Systems, con la docencia en escuelas de negocio de prestigio.

Isabel aporta al Consejo una valiosa perspectiva sobre transformación digital, gobierno corporativo y expansión internacional. Su experiencia en la dirección de empresas tecnológicas globales y su visión estratégica enriquecen significativamente las deliberaciones del Consejo.

Alfonso Osorio Iturmendi

Consejera Independiente

Experto en finanzas y gobernanza corporativa con extensa experiencia. Fue Presidente Ejecutivo de BDO España desde 2003 hasta 2023, liderando su crecimiento y consolidación como una de las principales firmas de servicios profesionales del país. Actualmente preside la Fundación BDO y es consejero en diversas empresas.

Alfonso aporta al Consejo su amplia experiencia en auditoría, finanzas y gobierno

corporativo. Su conocimiento profundo de los aspectos regulatorios y financieros es especialmente valioso para supervisar la información financiera, la gestión de riesgos y el cumplimiento normativo.

The Science of Digital, S.L

Consejero Dominical - Representada por José Antonio Martínez Aguilar

The Science of Digital, S.L. es la principal accionista de Making Science y está representada en el Consejo por José Antonio Martínez Aguilar. Esta representación refuerza el alineamiento entre los intereses de los accionistas mayoritarios y la gestión estratégica de la compañía.

Bastiat Internet Ventures, S.L.

Consejero Dominical - Representada por Luis Moreno García

Bastiat Internet Ventures, S.L. es accionista significativo de Making Science y está representada en el Consejo por Luis Moreno García, emprendedor e inversor con amplia experiencia en el ecosistema tecnológico. Su perspectiva como inversor contribuye significativamente en la definición de la estrategia financiera y de inversiones de la compañía.

Expertos en mejorar lo que ya funciona ↑↑↑



PRINCIPIOS DE GOBIERNO CORPORATIVO

Making Science mantiene un firme compromiso con las mejores prácticas de gobierno corporativo, estableciendo un marco que garantiza la integridad, la transparencia y la creación de valor sostenible para todos sus grupos de interés. La compañía ha desarrollado un sistema de gobierno corporativo alineado con los estándares internacionales y adaptado a las especificidades de su sector y modelo de negocio.

Making Science sigue las recomendaciones del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas de la CNMV, habiendo implementado el 92% de las aplicables a su cotización en BME Growth.

Transparencia

La transparencia constituye un pilar fundamental del gobierno corporativo de Making Science.

La compañía se compromete a proporcionar información clara, precisa y oportuna sobre su estrategia, operaciones, resultados financieros y no financieros, así como sobre su estructura de gobierno y procesos de toma de decisiones. Esta información se comunica de manera regular a accionistas, inversores, reguladores y al mercado en general, a través de diversos canales, incluyendo:

- Informes financieros trimestrales y anuales.
 - Comunicaciones de información privilegiada y otra información relevante.
 - Memoria anual integrada.
 - Página web corporativa.
 - Reuniones con inversores y analistas.
 - Junta General de Accionistas.
- Making Science promueve una comunicación bidireccional con sus grupos de interés, fomentando el diálogo abierto y constructivo que enriquece la toma de decisiones y fortalece la confianza en la compañía.

Ética Empresarial

La ética constituye un valor esencial en la cultura corporativa de Making Science.

- Integridad en las relaciones comerciales.
- Prevención de conflictos de interés.
- Protección de la información confidencial.
- Respeto a los derechos humanos y laborales.
- Compromiso con la sostenibilidad.
- Uso responsable de los recursos corporativos.
- Rechazo a cualquier forma de corrupción o soborno

Para garantizar su cumplimiento, Making Science ha implementado un Canal Ético que permite comunicar, de forma confidencial y sin riesgo de represalias, cualquier conducta que pueda suponer un incumplimiento del Código Ético o de la normativa aplicable. Este canal está gestionado por un Comité de Ética independiente que investiga todas las denuncias y propone las medidas co-

rectoras necesarias.

Responsabilidad

El Consejo de Administración de Making Science asume la responsabilidad última sobre la estrategia, la supervisión y el control de la compañía. Para facilitar el desempeño de estas funciones, el Consejo ha constituido comisiones especializadas que le apoyan en ámbito específicos:

Comisión de Auditoría y Control

Composición

Mayoritariamente consejeros independientes, presidida por un consejero independiente con experiencia en auditoría y finanzas.

Funciones

Supervisión de la información financiera, auditoría interna, gestión de riesgos, relación con auditores externos y cumplimiento normativo.

Comisión de Nombramientos y Retribuciones

Composición

Mayoritariamente consejeros independientes.

Funciones

Propuesta y supervisión de la política de nombramientos y retribuciones de consejeros y altos directivos, evaluación del Consejo, planes de sucesión y promoción de la diversidad. Estas comisiones se reúnen regularmente y reportan al Consejo de Administración, garantizando un análisis profundo y especializado de las materias de su competencia.

Cumplimiento Normativo

Making Science ha implementado un Sistema de Cumplimiento Normativo (Compliance) que garantiza el respeto a la legislación vigente en todos los territorios donde opera, así como a las normas internas de la compañía.

Este sistema se estructura en torno a tres elementos principales:

Identificación y evaluación de riesgos legales y normativos

- Análisis sistemático de los cambios regulatorios.
 - Evaluación periódica de riesgos de cumplimiento.
 - Desarrollo de mapas de riesgos normativos.
- #### Políticas y procedimientos de control
- Política de Prevención de Delitos
 - Política Anticorrupción.
 - Política de Protección de Datos Personales.
 - Política de Seguridad de la Información.
 - Política de Prevención del Blanqueo de Capitales.
 - Procedimientos de diligencia debida con terceros.
 - Formación y sensibilización

Formación y sensibilización

- Programas de formación en cumplimiento normativo para empleados.
- Campañas de sensibilización sobre ética y cumplimiento.
- Comunicación regular sobre

cambios normativos relevantes.

El sistema de Compliance está supervisado por un Compliance Officer que reporta directamente a la Comisión de Auditoría y Control, garantizando así su independencia y eficacia.

Gestión de Riesgos

Making Science ha establecido un Sistema Integral de Gestión de Riesgos que permite identificar, evaluar, priorizar y gestionar los principales riesgos que pueden afectar a la consecución de sus objetivos estratégicos. Este sistema abarca todas las categorías de riesgos relevantes para la compañía:

Riesgos estratégicos:

Relacionados con el modelo de negocio, la estrategia de crecimiento y la evolución del mercado.

Riesgos operativos:

Asociados a la eficiencia y eficacia de las operaciones, incluyendo riesgos tecnológicos, de ciberseguridad y de capital humano.

Riesgos financieros:

Vinculados a la gestión financiera, incluyendo riesgos de liquidez, tipo de cambio, tipo de interés y crédito.

Riesgos de cumplimiento:

Relacionados con el cumplimiento de la legislación y normativa aplicable.

Riesgos reputacionales:

Asociados a la percepción de la compañía por parte de sus grupos de interés.

En 2024, hemos reforzado nuestro sistema de gestión de riesgos con la incorporación de nuevas herramientas de monitorización en tiempo real y análisis predictivo, con especial atención a los riesgos tecnológicos y geopolíticos emergentes.

El sistema de gestión de riesgos se articula a través de un proceso continuo que incluye:

Identificación de riesgos:

· Análisis sistemático de los factores internos y externos que pueden afectar a la consecución de los objetivos.

Evaluación de riesgos:

Análisis de la probabilidad e impacto potencial de cada riesgo identificado.

Respuesta a los riesgos:

Definición de estrategias para mitigar, transferir, aceptar o evitar los riesgos.

Actividades de control:

Implementación de políticas y procedimientos para asegurar que las respuestas a los riesgos se llevan a cabo efectivamente.

Información y comunicación:

Reporte regular sobre los riesgos y su gestión a los órganos de gobierno y a los responsables operativos.

Supervisión:

Monitorización continua de la efectividad del sistema de gestión de riesgos. Este enfoque proactivo en la gestión de riesgos contribuye significativamente a la sostenibilidad del negocio y a la creación de valor a largo plazo.

Relación con Accionistas e Inversores

Making Science promueve una relación transparente y fluida con sus accionistas e inversores, garantizando la igualdad de trato y el acceso equitativo a la información. La compañía ha establecido diversos canales de comunicación para facilitar esta relación:

Departamento de Relación con Inversores:

Equipo especializado en la comunicación con inversores institucionales y analistas financieros.

Web Corporativa:

Sección específica para inversores con información financiera, presentaciones, hechos relevantes y documentación corporativa.

Roadshows y Conferencias:

Participación regular en eventos con inversores para presentar la estrategia y resultados de la compañía.

Junta General de Accionistas:

Principal foro de participación de los accionistas en las decisiones de la compañía, con mecanismos para facilitar su participación y el ejercicio de sus derechos.

Making Science se compromete a considerar las expectativas y preocupaciones de sus accionistas e inversores en su proceso de toma de decisiones, reconociendo su papel fundamental en el desarrollo sostenible de la compañía.

Política de Dividendos

La política actual de la compañía prioriza la reinversión de beneficios para financiar el crecimiento orgánico e inorgánico, en línea con nuestra estrategia de expansión acelerada. El Consejo evalúa anualmente la posibilidad de retribución al accionista en función de los resultados y oportunidades de inversión.

Esta decisión estratégica se fundamenta en la significativa oportunidad de crecimiento que presenta el mercado global de marketing digital y tecnologías asociadas, donde la posición competitiva actual de Making Science permite considerar opciones de inversión con elevado retorno potencial. La compañía mantiene el compromiso de maximizar el valor para el accionista a largo plazo, evaluando continuamente la asignación óptima de capital entre reinversión y distribución de dividendos.

Diversidad e Inclusión en el Gobierno Corporativo

Making Science está comprometida con la promoción de la diversidad y la inclusión en todos los niveles de la organización, incluyendo sus órganos de gobierno. La compañía considera que la diversidad de género, nacionalidad, experiencia y conocimientos enriquece el proceso de toma de decisiones y contribuye a una mejor comprensión de los mercados y grupos de interés.

En este sentido, Making Science ha establecido una Política de Diversidad en el Consejo de Administración que establece criterios para asegurar una

composición diversa y equilibrada, incluyendo la diversidad de género, de nacionalidades y culturas, de conocimientos y experiencias, y generacional.

Modelo de Gobierno Corporativo

El modelo de gobierno corporativo de Making Science se ha diseñado para garantizar una toma de decisiones efectiva y responsable, alineada con la estrategia de la compañía y orientada a la creación de valor sostenible. Este modelo se articula en torno a tres niveles:

Nivel de propiedad:

Representado por la Junta General de Accionistas, órgano soberano de la compañía donde los accionistas ejercen sus derechos de participación y decisión.

Nivel de supervisión y control:

Representado por el Consejo de Administración y sus comisiones delegadas, que asumen la responsabilidad de definir la estrategia, supervisar la gestión y rendir cuentas a los accionistas.

Nivel de gestión:

Representado por el equipo directivo, responsable de la ejecución de la estrategia y la gestión diaria de la compañía. Esta estructura garantiza un adecuado equilibrio de poderes y responsabilidades, así como una clara separación entre las funciones de supervisión y las de gestión, elementos esenciales para un buen gobierno corporativo.

Reglamentos y Normativa Interna

Making Science ha desarrollado un conjunto de reglamentos y normativas internas que configuran su sistema de gobierno corporativo y establecen las pautas de funcionamiento de sus órganos de gobierno:

Estatutos Sociales: Definen la estructura fundamental de la compañía, los derechos y obligaciones de los accionistas, y las normas básicas de funcionamiento de los órganos de gobierno.

Reglamento del Consejo de Administración:

Establece las reglas de organización y funcionamiento del Consejo, incluyendo los deberes y responsabilidades de los consejeros, las normas de conducta, y los procedimientos para la toma de decisiones.

Reglamento de la Junta General de Accionistas:

Regula el funcionamiento de la Junta General, garantizando el ejercicio efectivo de los derechos de los accionistas y la transparencia en la toma de decisiones.

Política de Remuneraciones de los Consejeros:

Define los principios y criterios que rigen la remuneración de los miembros del Consejo, asegurando su alineamiento con los intereses a largo plazo de la compañía y sus accionistas.

Política de Información y Comunicación con Accionistas e Inversores:

Establece los canales y procedimientos para garantizar

la transparencia y el acceso equitativo a la información por parte de todos los accionistas e inversores.

Estos documentos se revisan y actualizan periódicamente para adaptarse a los cambios regulatorios y a las mejores prácticas internacionales en materia de gobierno corporativo.

Evaluación del Desempeño del Consejo

Making Science realiza anualmente una evaluación del desempeño del Consejo de Administración, de sus comisiones y de sus miembros individuales. Este proceso de evaluación tiene como objetivo:

· Analizar la eficacia y eficiencia del funcionamiento del Consejo y sus comisiones.

· Evaluar la contribución de cada consejero a la toma de decisiones

· Identificar áreas de mejora en la composición, organización y funcionamiento del Consejo.

· Reforzar la calidad del gobierno corporativo.

La evaluación incluye aspectos como la composición y estructura del Consejo, la frecuencia y dinámica de las reuniones, la calidad de la información proporcionada, la contribución a la definición de la estrategia, y la supervisión de la gestión de riesgos.

Los resultados de la evaluación se analizan en el seno del Consejo, que define y pone en marcha planes de acción para abordar las áreas de mejora identificadas, reforzando así continuamente la calidad del gobierno corporativo de Making Science.

Política de Remuneraciones

La política de remuneraciones de Making Science se basa en los principios de transparencia, moderación, compensación por la dedicación y vinculación con los resultados de la compañía. Esta política busca atraer, retener y motivar a los mejores profesionales, a la vez que alinea sus intereses con los objetivos a largo plazo de la compañía y sus accionistas.

La remuneración de la alta dirección combina un componente fijo competitivo (60%) con elementos variables a corto y largo plazo (40%) vinculados a objetivos financieros, comerciales, operativos y de sostenibilidad, alineando los incentivos con la creación de valor sostenible.

En el caso de los consejeros ejecutivos y el equipo directivo, la remuneración incluye componentes fijos y variables, estos últimos vinculados al cumplimiento de objetivos financieros y no financieros, tanto anuales como a largo plazo. Además, Making Science ha implementado planes de incentivos basados en acciones que refuerzan el alineamiento con la creación de valor para los accionistas.

La política de remuneraciones es propuesta por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones y aprobada por el Consejo

de Administración y la Junta General de Accionistas, garantizando así su transparencia y adecuación a las mejores prácticas de gobierno corporativo. La política de remuneraciones es propuesta por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones y aprobada por el Consejo de Administración y la Junta General de Accionistas, garantizando así su transparencia y adecuación a las mejores prácticas de gobierno corporativo.

PRINCIPIOS DE GOBIERNO CORPORATIVO

Compromiso con las buenas prácticas

“En Making Science, entendemos que un gobierno corporativo sólido y transparente es esencial para generar confianza entre nuestros grupos de interés y crear valor sostenible a largo plazo. Nuestro compromiso con las mejores prácticas de gobierno corporativo es una prioridad estratégica que sustenta nuestra ambición de crecimiento global.”

José Antonio Martínez
Aguilar, Presidente y CEO.



CIFRAS

Resumen y Aspectos
Financieros Destacados
2024: Un año de consolidación y
crecimiento aceleradoUna estabilidad
que impulsaInternacional,
rentable y
constante

El ejercicio 2024 ha marcado un punto de inflexión en la trayectoria de Making Science, consolidando la transición hacia la Fase 3 de crecimiento y demostrando la efectividad de nuestras inversiones estratégicas. Tras un 2023 caracterizado por la inversión significativa en talento y expansión internacional, especialmente en Estados Unidos, 2024 ha evidenciado la materialización de estas iniciativas en resultados tangibles y sostenibles.

PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS 2024:

| Indicador | 2024 | Variación vs 2023 |
|---------------------------------|---------|-------------------|
| Ingresos consolidados | €274,0M | +16,2% |
| Margen bruto | €71,2M | +11,0% |
| EBITDA recurrente | €14,3M | +71,4% |
| Margen EBITDA rec./Margen bruto | 20,10% | +7,0pp |

Este crecimiento ha sido impulsado tanto por la evolución orgánica de nuestros mercados consolidados como por el éxito de nuestras iniciativas de expansión internacional, particularmente en Estados Unidos, donde hemos alcanzado un hito fundamental al conseguir rentabilidad positiva en el cuarto trimestre del año.

La importante mejora de la rentabilidad, con un incremento del EBITDA recurrente más de cuatro veces superior al crecimiento de ingresos, refleja no solo la escalabilidad de nuestro modelo de negocio, sino también la eficacia de nuestras políticas de eficiencia operativa y optimización de costes.

FORTALECIMIENTO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA:

La disciplina financiera ha sido una constante durante 2024, permitiéndonos combinar un crecimiento robusto con una mejora sustancial de nuestros indicadores de solvencia. El ratio de Deuda Financiera Neta/EBITDA recurrente ha mejorado significativamente hasta 2,8x (vs 4,7x en 2023), acercándonos a nuestro objetivo estratégico de mantener este indicador por debajo de 2,0x.

Este fortalecimiento ha sido posible gracias a:

- La mejora sustancial de la generación de caja operativa.
- La exitosa ampliación de capital de €4,7M completada en junio.
- La reestructuración del perfil de vencimientos de deuda, con la refinanciación del bono MARE.
- El acuerdo estratégico con SOPEF II para financiar el crecimiento de nuestra filial Making Science Marketing & AdTech.

Ingresos

Crecimiento sostenido en todas las
líneas de negocio

Los ingresos consolidados de Making Science alcanzaron los €274,0 millones en 2024, lo que representa un incremento del 16,2% respecto al ejercicio anterior. Este crecimiento, significativamente superior a la media del sector, refleja tanto el fortalecimiento de nuestra posición competitiva en mercados maduros como el éxito de nuestra estrategia de expansión internacional.

DESGLOSE POR LÍNEAS DE NEGOCIO:

| Línea de negocio | 2023 (M€) | 2024 (M€) | Variación% | % | % sobre total 2024 |
|--------------------------|-----------|-----------|------------|---|--------------------|
| Core Business | 225 | 262,6 | +16,7% | | 95,9% |
| Inversiones (E-commerce) | 10,8 | 11,4 | +5,4% | | 4,1% |
| Total | 235,8 | 274 | +16,2% | | 100% |

El Core Business, que engloba nuestras actividades de Marketing Digital, AdTech & MarTech y Tecnología Cloud & Software, ha mantenido un ritmo de crecimiento vigoroso (+16,7%), impulsado por:

- La consolidación de nuestra posición como partner estratégico para grandes corporaciones multinacionales.
- La expansión de nuestra oferta de servicios basados en IA, particularmente a través de nuestra división RAISING.
- El éxito de nuestra estrategia de up-selling y cross-selling con clientes existentes.
- La creciente demanda de soluciones de transformación digital integral.

La división de Inversiones, centrada principalmente en nuestro marketplace Ventis, ha mostrado una evolución positiva (+5,4%) tras completar su proceso de transformación hacia un modelo de negocio más rentable, enfocado en categorías premium.

EVOLUCIÓN POR GEOGRAFÍAS:

| Geografía | 2023 (M€) | 2024 (M€) | Variación% | % | % sobre total 2024 |
|---------------|-----------|-----------|------------|---|--------------------|
| España | 130,3 | 135,6 | +4,0% | | 49,5% |
| Internacional | 94,7 | 127,1 | +34,2% | | 46,4% |
| Inversiones | 10,8 | 11,4 | +5,4% | | 4,1% |
| Total | 235,8 | 274 | +16,2% | | 100% |

La contribución del segmento internacional ha experimentado un crecimiento extraordinario del 34,2%, elevando su peso hasta el 46,4% del total de ingresos, muy cerca de alcanzar la paridad con el negocio doméstico. Esta evolución confirma el éxito de nuestra estrategia de internacionalización y nos acerca a nuestro objetivo estratégico de obtener un tercio de nuestros resultados en España, un tercio en Estados Unidos y un tercio en otros mercados internacionales.

finanzas en
positivo, en
todos los
idiomas

DETALLE POR MERCADOS INTERNACIONALES:

El segmento internacional ha mostrado un comportamiento excepcional, con crecimientos de doble dígito en margen bruto en la mayoría de nuestros mercados clave:

- Francia:** +29,3% en margen bruto, consolidando su posición como nuestro segundo mercado europeo.
- Países nórdicos:** +29,3% en margen bruto, impulsados por el excelente desempeño de Tre Kronor Media, ahora 100% propiedad de Making Science.
- Italia:** +15,1% en margen bruto, con una significativa expansión de servicios de data y CRO.
- Estados Unidos:** +149,0% en margen bruto, con un punto de inflexión en Q4 al alcanzar rentabilidad positiva.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL:

| Trimestre | Ingresos 2023 (M€) | Ingresos 2024 (M€) | Variación% |
|-----------|--------------------|--------------------|------------|
| Q1 | 54 | 62,4 | +15,4% |
| Q2 | 59,9 | 62,4 | +4,2% |
| Q3 | 57,8 | 69,2 | +19,6% |
| Q4 | 64 | 80,1 | +25,1% |
| Total | 235,8 | 274 | +16,2% |

La significativa aceleración en el segundo semestre, y particularmente en el cuarto trimestre (+25,1%), refleja:

- La maduración de las inversiones realizadas en EEUU, con un impacto creciente de nuestro estatus como Google Marketing Platform Reseller.
- El incremento estacional típico del Q4 en el sector de marketing digital.
- La progresiva expansión de nuestra cartera de clientes en todos los mercados.
- El éxito de nuestra estrategia comercial orientada a grandes cuentas multinacionales.

Rentabilidad

Más valor, menos gasto

Mejora sustancial de la rentabilidad

La rentabilidad de Making Science ha experimentado una transformación sustancial durante 2024, con un crecimiento del EBITDA recurrente que cuadruplica el incremento porcentual de los ingresos. Esta evolución evidencia el apalancamiento operativo de nuestro modelo de negocio y el impacto positivo de las medidas de eficiencia implementadas.

EBITDA RECURRENTE Y MÁRGENES:

| Indicador | 2023 | 2024 | Variación |
|---------------------------------|-------|-------|-----------|
| EBITDA recurrente (M€) | 8,4 | 14,3 | +71,4% |
| Margen EBITDA rec./Margen bruto | 0,131 | 0,201 | +7,0pp |
| EBITDA reportado (M€) | 5,8 | 12,2 | +111,5% |

El margen EBITDA recurrente sobre margen bruto ha mejorado significativamente hasta el 20,1%, superando el umbral del 20% por primera vez desde nuestra salida a bolsa y acercándose a los niveles de las compañías líderes del sector a nivel internacional.

ANÁLISIS POR SEGMENTOS DE NEGOCIO:

| Segmento | EBITDA rec. 2023 (M€) | EBITDA rec. 2024 (M€) | Variación | % Margen EBITDA rec./MB 2023 | % Margen EBITDA rec./MB 2024 |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------|------------------------------|------------------------------|
| Core Business | 8,3 | 12,8 | +67,5% | 13,7% | 23,6% |
| - España | 5,8 | 9,6 | +64,3% | 18,1% | 27,4% |
| - Internacional | 2,4 | 4,2 | +74,9% | 8,6% | 13,2% |
| Inversiones | 0,1 | 0,5 | +505,4% | 3,1% | 12,1% |
| Total | 8,4 | 14,3 | +71,4% | 13,1% | 23,1% |

La evolución por segmentos geográficos muestra mejoras significativas tanto en España como en las operaciones internacionales:

España: El EBITDA recurrente ha crecido un 64,3%, con un margen sobre margen bruto del 27,4% (+9,3pp), reflejando la madurez del negocio y las economías de escala alcanzadas.

Internacional: A pesar de incluir las inversiones en Estados Unidos, el EBITDA recurrente ha aumentado un 74,9%, con un margen sobre margen bruto del 13,2% (+4,6pp). Excluyendo el impacto de EEUU, el margen alcanzaría el 17,4%.

Inversiones: La transformación ha sido especialmente notable en este segmento, con un incremento del EBITDA recurrente del 305,4% y una mejora del margen de 9,0pp, hasta el 12,1%, confirmando el éxito de la estrategia de reposicionamiento de Ventis.

EVOLUCIÓN TRIMESTRAL:

| Trimestre | EBITDA rec. 2023 (M€) | EBITDA rec. 2024 (M€) | Variación |
|-----------|-----------------------|-----------------------|-----------|
| Q1 | 2,7 | 3,6 | +32,2% |
| Q2 | 1 | 3,7 | +276,3% |
| Q3 | 1,8 | 3,3 | +87,0% |
| Q4 | 2,9 | 3,7 | +27,6% |
| Total | 8,4 | 14,3 | +71,4% |

La distribución trimestral del EBITDA recurrente muestra una evolución más equilibrada que en ejercicios anteriores, con un menor impacto de la estacionalidad. Destaca especialmente la mejora en el segundo trimestre (+276,3%), que tradicionalmente era el más débil debido al impacto estacional en mercados como España.

El cuarto trimestre ha sido particularmente significativo por marcar el primer período de rentabilidad positiva en Estados Unidos, con un EBITDA recurrente de €48 mil, confirmando el éxito de nuestra estrategia de inversión en este mercado clave.

Situación Financiera

Fortalecimiento del balance y optimización de la estructura financiera

Making Science ha reforzado significativamente su solidez financiera durante 2024, combinando un crecimiento sostenible con una gestión disciplinada del capital y una mejora sustancial de la generación de caja operativa.

EVOLUCIÓN DEL BALANCE:

| Concepto | 31/12/2023 (M€) | 31/12/2024 (M€) | Variación |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|-----------|
| Activo total | 144,9 | 153,8 | +6,1% |
| Patrimonio neto | 15,7 | 23,1 | +47,1% |
| Deuda financiera neta | 39,7 | 39,7 | +0,0% |
| Ratio DFN/EBITDA recurrente | 4,7x | 2,8x | -1,9x |

El crecimiento del activo total ha sido moderado (+6,1%), reflejando nuestro enfoque en la optimización de los recursos existentes y la priorización del crecimiento orgánico durante el ejercicio. El patrimonio neto se ha incrementado un 47,1%, fortalecido por:

- La ampliación de capital de €4,7 millones ejecutada en junio de 2024.
- La mejora sustancial de los resultados del ejercicio.
- La reducción de las diferencias de conversión negativas.

GESTIÓN DE LA DEUDA:

La deuda financiera neta se ha mantenido estable en €39,7 millones, pero el fuerte crecimiento del EBITDA recurrente ha permitido una mejora sustancial del ratio de apalancamiento, que se reduce hasta 2,8x, desde 4,7x en 2023.

En 2024 hemos llevado a cabo una importante reestructuración de nuestra deuda financiera que ha mejorado significativamente nuestro perfil de vencimientos:

Refinanciación del bono MARF: Completamos con éxito la recompra y refinanciación del bono de €12 millones con vencimiento en octubre 2024, extendiendo los plazos y mejorando las condiciones financieras.

Préstamo sindicado: Formalizamos un préstamo sindicado de hasta €12 millones con vencimiento a 4 años y un tipo de interés variable de Euribor + 3%, liderado por EBN Banco.

Acuerdo con SOPEF II: Firmamos un acuerdo estratégico con el fondo SOPEF II (Spain Oman Private Equity Fund) que contempla una inversión de hasta €40 millones en la filial Making Science Marketing & AdTech, de los cuales ya se han desembolsado €17,5 millones.

Estas operaciones nos han permitido:

- Extender el plazo medio de vencimiento de nuestra deuda financiera.
- Reducir el coste financiero medio.
- Diversificar nuestras fuentes de financiación.
- Fortalecer nuestra capacidad para acometer el plan de crecimiento 2025-2027.

GENERACIÓN DE CAJA:

La generación de caja operativa ha mejorado significativamente en 2024, impulsada por el crecimiento del EBITDA y una gestión más eficiente del capital circulante:

| Concepto | 2023 (M€) | 2024 (M€) | Variación |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| EBITDA recurrente | 8,4 | 14,3 | +71,4% |
| Variación de capital circ. | -2,5 | -2 | -0,2 |
| Capex | -5,1 | -4,7 | -0,078 |
| Flujo de caja operativo | 0,8 | 7,6 | +850,0% |

La ratio de conversión de EBITDA recurrente en flujo de caja operativo ha mejorado notablemente, desde el 9,5% en 2023 hasta el 53,1% en 2024, evidenciando la creciente capacidad de Making Science para transformar su crecimiento en generación de caja.

Esta mejora refleja:

- El apalancamiento operativo de nuestro modelo de negocio.
- La optimización de los procesos de facturación y cobro.
- La mayor eficiencia en la gestión de proveedores.
- La reducción de las necesidades de inversión en capex como porcentaje de ingresos.

Liquidez con visión global

Análisis del Desempeño y Resultados Financieros

Factores clave del desempeño financiero

El excepcional desempeño financiero de Making Science en 2024 ha sido impulsado por una combinación de factores estratégicos y operativos que han fortalecido tanto nuestro crecimiento como nuestra rentabilidad.

IMPULSORES DEL CRECIMIENTO:

Consolidación en mercados maduros: En España, nuestro mercado más establecido, hemos reforzado nuestra posición de liderazgo con un crecimiento sostenido (+8,9% en margen bruto) mientras mejorábamos sustancialmente la rentabilidad (margen EBITDA recurrente/margen bruto del 27,4%, +9,3pp vs 2023). Este desempeño refleja la fortaleza de nuestras relaciones con grandes clientes corporativos y la efectividad de nuestras estrategias de cross-selling.

Aceleración internacional: Nuestros mercados europeos estratégicos han mostrado un fuerte dinamismo, con crecimientos destacados en:

- Francia:** +29,3% en margen bruto, con importante expansión entre clientes del sector lujo.
- Países nórdicos:** +29,3% en margen bruto, impulsados por nuevos clientes multinacionales suecos.
- Italia:** +15,1% en margen bruto, con crecimiento en sectores financiero y automotriz.

Punto de inflexión en Estados Unidos: La operación en Estados Unidos ha alcanzado un momento decisivo en 2024:

- Crecimiento del 149,0% en margen bruto.
- 22 clientes activos al cierre del ejercicio.
- EBITDA positivo en el cuarto trimestre.
- Consolidación como Google Marketing Platform Reseller, siendo uno de los 14 partners "full stack" en el mercado estadounidense.

Expansión de tecnologías propietarias:

Nuestras soluciones de IA han ganado tracción significativa:

- Ad-machina: 67 clientes activos en 20 países (42% internacionales).
- Lanzamiento de ad-machina para Meta, cofinanciado por Meta.
- Introducción de ad-machina Corporate para grandes corporaciones.
- Crecimiento continuo de Gauss AI y Trust Generative AI, alcanzando 31 clientes.

Transformación del e-commerce:

La división de Inversiones ha completado con éxito su reestructuración, con un enfoque en:

- Reposicionamiento hacia categorías premium con mayor margen.
- Optimización de la estructura operativa.
- Mejora de la gestión logística.
- Implementación de herramientas de IA para optimización de campañas.

PALANCAS DE MEJORA DE LA RENTABILIDAD:

El significativo incremento de la rentabilidad ha sido impulsado por diversas iniciativas de eficiencia operativa:

Apalancamiento operativo: Hemos demostrado la escalabilidad de nuestro modelo, con un crecimiento de los costes operativos (+4,3%) muy inferior al incremento del margen bruto (+11,0%).

Centros de excelencia globales: Nuestra red de hubs de entrega en España, Colombia, Georgia e Irlanda ha permitido ofrecer servicios de alta calidad a costes competitivos, combinando:

- Equipos especializados por tecnologías.
- Cobertura 24/7 para clientes globales.
- Optimización de la asignación de recursos.

Automatización de procesos: Hemos implementado tecnologías de automatización en áreas como:

- Reporting de campañas.
- Optimización de creatividades.
- Gestión de inversión publicitaria.
- Procesos administrativos internos.

Eficiencias en estructura corporativa: Los gastos administrativos se han mantenido prácticamente estables (+0,5%), a pesar del crecimiento del negocio, gracias a:

- Centralización de funciones de soporte.
- Digitalización de procesos internos.
- Optimización de la estructura organizativa.

Expansión con sentido

Guidance y Perspectivas Futuras

Sólidas perspectivas de crecimiento rentable

El Consejo de Administración de Making Science, en su reunión del 30 de enero de 2025, ha aprobado la guidance para el ejercicio 2025, manteniendo su compromiso con un crecimiento sostenible y una mejora continua de la rentabilidad.

GUIDANCE 2025:

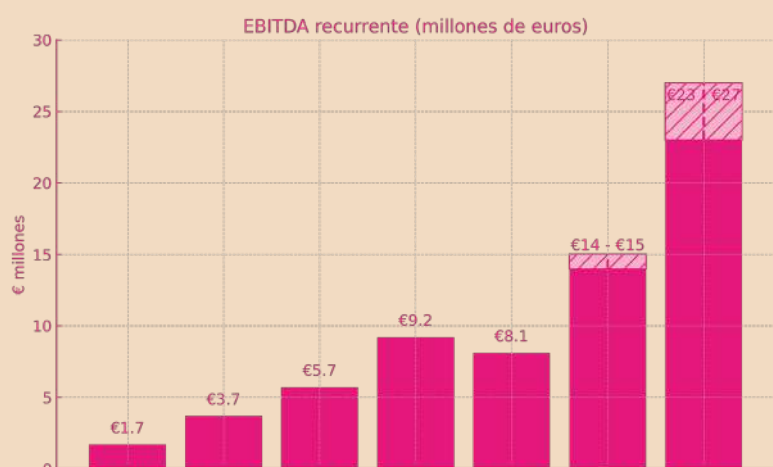
| Concepto | 2024 (M€) | 2025e (M€) | Variación |
|--------------------------------|-----------|-------------|-----------------|
| Ingresos | 274,0 | 350-370 | +28% / +35% |
| Margen bruto | 71,2 | 79-83 | +11% / +17% |
| EBITDA recurrente | 14,3 | 17-18 | +19% / +26% |
| Ratio EBITDA rec./Margen bruto | 20,1% | 21,5%-21,7% | +1,4pp / +1,6pp |

Esta guidance refleja nuestra confianza en la capacidad para mantener un ritmo de crecimiento robusto, combinado con una mejora continua de la rentabilidad. Las previsiones se apoyan en:

- La consolidación de la rentabilidad en Estados Unidos tras el punto de inflexión alcanzado en Q4 2024.
- El impulso de nuestras soluciones tecnológicas propietarias, particularmente en IA.
- La profundización de relaciones con clientes multinacionales a través de nuestra red global.
- La maduración de mercados en fase de desarrollo como Reino Unido, México y Colombia.

PLAN 2027: VISIÓN ESTRATÉGICA A MEDIO PLAZO

Making Science mantiene su firme compromiso con el Plan 2027, que establece como objetivo alcanzar un EBITDA recurrente entre 23 y 27 millones de euros en 2027, lo que implica una tasa de crecimiento anual compuesto del 20% desde 2025.



Visión que impulsa

LOS PILARES FUNDAMENTALES QUE SUSTENTARÁN ESTA EVOLUCIÓN SON:

Consolidación en Estados Unidos: Aprovecharemos el punto de inflexión alcanzado en 2024 para escalar nuestras operaciones en el mayor mercado de marketing digital del mundo. El objetivo es que Estados Unidos represente un tercio del negocio total del grupo en 2027, equilibrando nuestra presencia geográfica.

Expansión de soluciones tecnológicas propietarias: Nuestra división RAISING, que aglutina nuestras capacidades en inteligencia artificial aplicada al marketing, aspira a convertirse en un referente global en este ámbito. Prevemos:

- Expansión internacional acelerada de ad-machina.
- Lanzamiento de nuevas versiones de Gauss AI con capacidades avanzadas de IA generativa.
- Integración de nuestras soluciones en el ecosistema de partners tecnológicos.

Optimización financiera: Mantendremos nuestra disciplina financiera para:

· Reducir progresivamente el apalancamiento hasta alcanzar un ratio DFN/EBITDA recurrente inferior a 2,0x

- Mejorar la conversión de EBITDA en flujo de caja libre
- Maximizar el retorno sobre el capital empleado

Crecimiento inorgánico selectivo: Ejecutaremos oportunidades de adquisición que:

- Complementen nuestra estrategia de crecimiento orgánico.
- Aporten capacidades tecnológicas diferenciadas.
- Fortalezcan nuestra presencia en mercados estratégicos.
- Generen sinergias operativas y comerciales.

Estrategia ESG integral: Reforzaremos nuestra propuesta de valor en sostenibilidad y compromiso social:

- Certificación de nuestra huella de carbono y plan de reducción de emisiones.
- Ampliación de los programas de la Fundación Making Science con nuestra tecnología.
- Fortalecimiento de nuestras políticas de diversidad e inclusión.
- Mejora continua de nuestro gobierno corporativo.

Condiciones óptimas para avanzar

TENDENCIAS DE MERCADO FAVORABLES

Las perspectivas de Making Science se ven respaldadas por tendencias de mercado favorables en nuestros principales segmentos de actividad:

Marketing digital: Crecimiento proyectado del 8% anual hasta 2027, alcanzando los **910 mil millones** de dólares, impulsado por la creciente digitalización de la inversión publicitaria.

Análisis de datos: Crecimiento esperado del 13% anual hasta 2027, reflejando la importancia creciente de las decisiones basadas en datos para la optimización de estrategias de marketing.

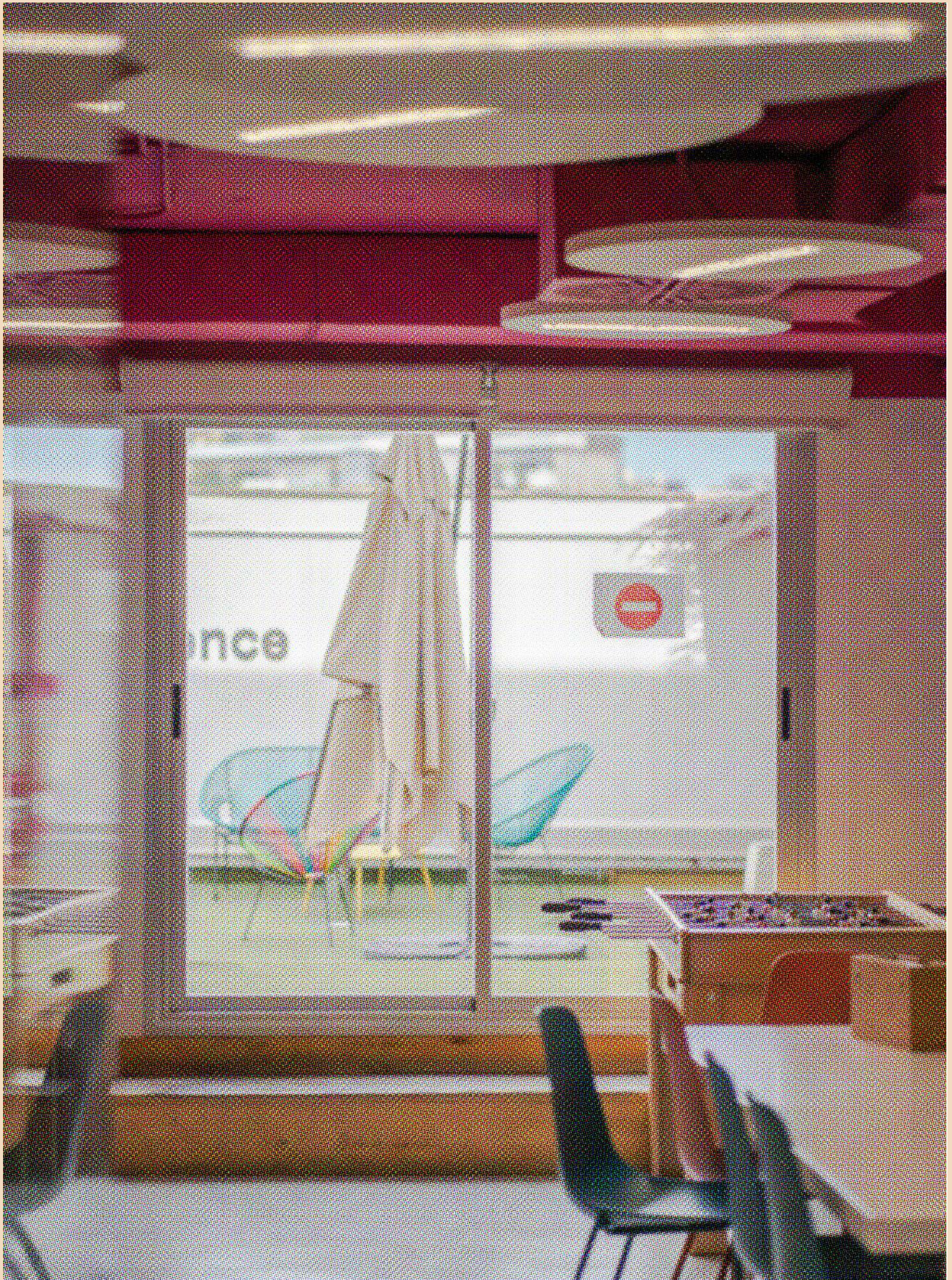
Comercio electrónico: Expansión proyectada del 11% anual hasta 2027, hasta los **5,6 billones de dólares**, con una aceleración de la adopción en categorías premium donde Ventis está especializado.

Cloud computing: Crecimiento previsto del 12% anual hasta 2028, impulsado por la migración continua de infraestructuras tecnológicas a la nube.

IA generativa: Se espera un crecimiento extraordinario del 58% anual hasta 2028, creando oportunidades significativas para nuestras soluciones propietarias en este ámbito.

En este contexto favorable, Making Science cuenta con las capacidades, el posicionamiento de mercado y la visión estratégica para capitalizar estas tendencias y continuar su trayectoria de crecimiento rentable, creando valor sostenible para todos sus grupos de interés.





ESTRATEGIA

foco en expandir

UNA HISTORIA DE CRECIMIENTO

Making Science ha protagonizado una extraordinaria trayectoria de crecimiento desde su fundación en 2016, transformándose de una startup con sede en Madrid a una consultora global de tecnología y marketing digital con presencia en 15 países y alcance en 25 mercados a través de nuestras asociaciones estratégicas. Este viaje de expansión acelerada refleja nuestra visión de convertirnos en un referente mundial en el ámbito de la aceleración digital.

Evolución por fases

Paso a paso escalamos por etapas

Fase 1 (2016-2019): Consolidación y Diferenciación:

Los primeros años de Making Science se caracterizaron por un enfoque en el mercado español, donde nos consolidamos rápidamente como referentes en marketing digital y analítica de datos. Nuestra propuesta de valor diferenciada se basó en tres pilares fundamentales:

Data-driven: Nos distinguimos por nuestra capacidad para utilizar los datos como base para la toma de decisiones y la optimización de las estrategias de marketing de nuestros clientes.

Innovación constante: Invertimos desde el principio en investigación y desarrollo (I+D+i),

creando soluciones tecnológicas propias como la plataforma ad-machina (lanzada en 2018).

Compromiso con el cliente: Nos enfocamos en construir relaciones a largo plazo con nuestros clientes, basadas en la confianza, la transparencia y la creación de valor tangible.

Durante esta fase, la compañía fue tomando forma a través de la integración de empresas complementarias, consolidando servicios que abarcaban desde el SEO hasta el análisis de datos y desarrollo de software.

Fase 2 (2020-2023): Aceleración y Expansión Internacional:

El año 2020 marcó un punto de inflexión con nuestra salida a bolsa en BME Growth en febrero y posteriormente en Euronext Growth en octubre. Este paso resultó fundamental para financiar nuestra ambiciosa estrategia de expansión internacional, que se ha llevado a cabo a través de dos vías principales:

Crecimiento orgánico: Apertura de oficinas propias en mercados estratégicos, contratando talento local y adaptando nuestra oferta de servicios a las necesidades de cada país.

Adquisiciones estratégicas: Incorporación de empresas que complementan nuestro portfolio de servicios, nos permiten acceder a nuevas tecnologías o facilitan nuestra entrada en mercados clave.

Esta fase transformó radicalmente el perfil de la compañía: multiplicamos por seis nuestro tamaño, pasando de 200 a más de 1.200 empleados, y extendimos nuestra presencia de 2 a 15 países.

Nuestro EBITDA creció desde 2,5 millones de euros en 2019 hasta 8,4 millones en 2023.

Fase 3 (2024-presente): Fortalecimiento y Rentabilidad:

Actualmente nos encontramos en nuestra tercera fase de crecimiento, caracterizada por:

- Mayor apalancamiento operativo y economías de escala.
- Optimización de la localización geográfica de recursos.
- Capacidad para atender a clientes más grandes y globales.
- Mejora significativa de la rentabilidad.

En 2024 hemos logrado un EBITDA recurrente de 14,3 millones de euros, un aumento del 71% respecto a 2023, mientras que nuestros ingresos crecieron un 16% hasta alcanzar los 274 millones de euros. Estos resultados validan nuestra estrategia de crecimiento y demuestran nuestra capacidad para generar valor sostenible.

Adquisiciones e hitos estratégicos

Nuestro crecimiento ha sido impulsado por adquisiciones y alianzas estratégicas cuidadosamente seleccionadas:

Adquisiciones clave:

2020: Cloudforms (España) y Omniaweb (Italia), permitiéndonos fortalecer nuestras capacidades en marketing automation y entrar en el mercado italiano.

2021: Celsius (Francia), Nara Media (Reino Unido), 360 Conversion Analytics (EEUU), Ventis (Italia), Agua3 (España) y Sweeft Digital (Georgia),

ampliando significativamente nuestra huella internacional, así como el portfolio tecnológico.

2022: ELLIOT (Georgia), United Communications Partners/Grupo Tre Kronor (Escandinavia), y joint ventures en Alemania (Pilot Ignite) y Reino Unido (Silverbullet).

2023: Adquisición del 100% de Celsius y aumento de nuestra participación en UCP hasta el 76,14%.

2024: Creación de joint venture con la agencia finlandesa NØRR3, adquisición del 19% adicional de Agua3 (propietaria de ad-machina) y adquisición del 24% restante de UCP.

Hitos estratégicos:

Cada hito, un avance

2018: Lanzamiento de ad-machina, nuestra plataforma basada en IA para optimización de campañas de marketing digital.

2020: Salida a bolsa en BME Growth (febrero) y Euronext Growth (octubre).

2024: Certificación como Google Marketing Platform Reseller en Estados Unidos, posicionándonos como uno de los 13 partners "Full Stack" y el único que ofrece 11 servicios certificados en este mercado estratégico.

2024: Acuerdo con el fondo SOPEF II para financiar con hasta 40 millones de euros el crecimiento de Making Science Marketing & AdTech en los próximos años.

2024: Lanzamiento de RAISING, nuestra división tecnológica especializada que combina expertise empresarial con ciencia de datos para ofrecer soluciones avanzadas de IA aplicadas al marketing.

Lecciones aprendidas:

ERRORES que nos hicieron mejores

Nuestro camino de crecimiento nos ha proporcionado valiosas lecciones:

Equilibrio entre centralización y descentralización: Hemos aprendido la importancia de centralizar la innovación y el desarrollo en Madrid, implementando después nuestras soluciones de forma descentralizada en nuestros mercados internacionales.

Adaptación local como clave del éxito: Cada mercado tiene sus particularidades, y la adaptación a las necesidades locales es fundamental para triunfar.

Valor del talento local: Contratar a profesionales con experiencia en cada mercado y empoderarlos es esencial para construir un equipo sólido y comprometido.

Importancia de la integración: La adquisición de empresas es solo el primer paso. La integración efectiva de las compañías adquiridas en nuestra cultura y procesos es un factor crítico para el éxito a largo plazo.

Innovación como motor de crecimiento: La inversión continua en I+D+i ha sido una constante en nuestra historia y es la clave para mantenerse a la vanguardia del sector.

Flexibilidad financiera: La estructura financiera adecuada es esencial para sustentar el crecimiento. En 2024 hemos mejorado significativamente nuestra posición a través de la refinanciación del bono MARE, la ampliación de capital y el acuerdo con SOPEF II.

DESAFÍOS 2025+

Una hoja de ruta sólida

¿HACIA DÓNDE VAMOS?

La visión de futuro de Making Science se centra en consolidarnos como un líder global en la transformación digital de las empresas, impulsando la adopción de tecnologías disruptivas como la inteligencia artificial, el big data y el cloud computing. Para los próximos años, nos hemos fijado una serie de objetivos ambiciosos articulados en torno a cinco pilares estratégicos:

Crecimiento sostenible y rentable

Crecimiento orgánico de doble dígito: Para 2025, esperamos alcanzar ingresos de entre 350 y 370 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 28-35% respecto a 2024.

Mejora continua de la rentabilidad: Nuestra previsión para 2025 es alcanzar un EBITDA recurrente de entre 17 y 18 millones de euros, un incremento del 19-26% respecto a 2024, y seguir avanzando hacia nuestro objetivo de 23-27 millones de euros para 2027.

Optimización de la estructura financiera: Continuaremos reduciendo nuestro nivel de endeudamiento, con el objetivo de mantener una ratio de deuda financiera neta/EBITDA recurrente en torno a 2x.

Liderazgo tecnológico e innovación

Inversión en I+D+i: Seguiremos destinando recursos significativos al desarrollo de soluciones tecnológicas propias, con especial énfasis en inteligencia artificial, data-driven marketing y soluciones cloud.

Potenciación de nuestra división RAISING: Expandiremos la adopción de nuestras soluciones de IA (ad-machina, Gauss AI y Trust Generative AI) en todos nuestros mercados, con el objetivo de que representen una parte creciente de nuestros ingresos.

Adaptación a los cambios tecnológicos: Mantendremos nuestra capacidad para anticiparnos a las tendencias del mercado y adaptar rápidamente nuestra oferta a las nuevas demandas tecnológicas.

Expansión geográfica estratégica

Consolidación en mercados clave: Reforzaremos nuestra posición en Estados Unidos, donde vemos un enorme potencial tras nuestra certificación como Google Marketing Platform Reseller.

Exploración de nuevas oportunidades: Evaluaremos la entrada en mercados estratégicos adicionales, con especial interés en Asia-Pacífico y mercados emergentes en Latinoamérica.

Modelo de hub regional: Optimizaremos nuestra estructura operativa a través de nuestros centros de excelencia en España, Georgia, Colombia y Dublín, que nos permiten ofrecer servicios de alta calidad a precios competitivos.

Desarrollo y retención del talento

Atracción de los mejores profesionales: Seguiremos invirtiendo en la captación de talento especializado, ofreciendo un entorno de trabajo estimulante y oportunidades de crecimiento profesional.

Cultura de diversidad e inclusión: Fomentaremos una cultura empresarial basada en la diversidad, la inclusión, la colaboración y la innovación, con especial atención a la paridad de género.

Digital Acceleration Academy: Potenciaremos nuestro programa de formación interno, que ya ha capacitado a más de 96 jóvenes en áreas como Data, AdTech, Salesforce y Digital Advertising.

Impacto positivo y sostenibilidad

Reducción de nuestra huella ambiental: Continuaremos implementando nuestro Sistema de Gestión Ambiental (ISO 14001) y trabajando para reducir nuestra huella de carbono.

Compromiso social: A través de la Fundación Making Science, seguiremos apoyando iniciativas que promuevan la educación digital y la inclusión tecnológica.

Gobierno corporativo responsable: Mantendremos los más altos estándares éticos y de transparencia en todas nuestras operaciones.

Desafíos y estrategias de mitigación

Para alcanzar estos objetivos, somos conscientes de los desafíos que deberemos superar:

Competencia intensa y dinámica: Estrategia: Mantenernos a la vanguardia de la innovación,

ofreciendo soluciones diferenciadas y de alto valor añadido, y construyendo relaciones sólidas con nuestros clientes y partners tecnológicos.

Entorno macroeconómico incierto:

Estrategia: Diversificar nuestras fuentes de ingresos geográfica y sectorialmente, gestionar eficientemente nuestros costes y mantener una sólida posición financiera que nos permita adaptarnos a cambios del entorno.

Cambios regulatorios en privacidad y datos:

Estrategia: Monitorear constantemente los cambios legislativos, adaptar nuestras operaciones y soluciones a las nuevas regulaciones, y garantizar el cumplimiento normativo en todos los mercados en los que operamos.

Escasez de talento cualificado:

Estrategia: Fortalecer nuestros programas de captación, formación y retención de talento, mientras desarrollamos iniciativas como la Digital Acceleration Academy para crear nuestro propio pipeline de profesionales.



Más números, mismo compromiso

MERCADOS

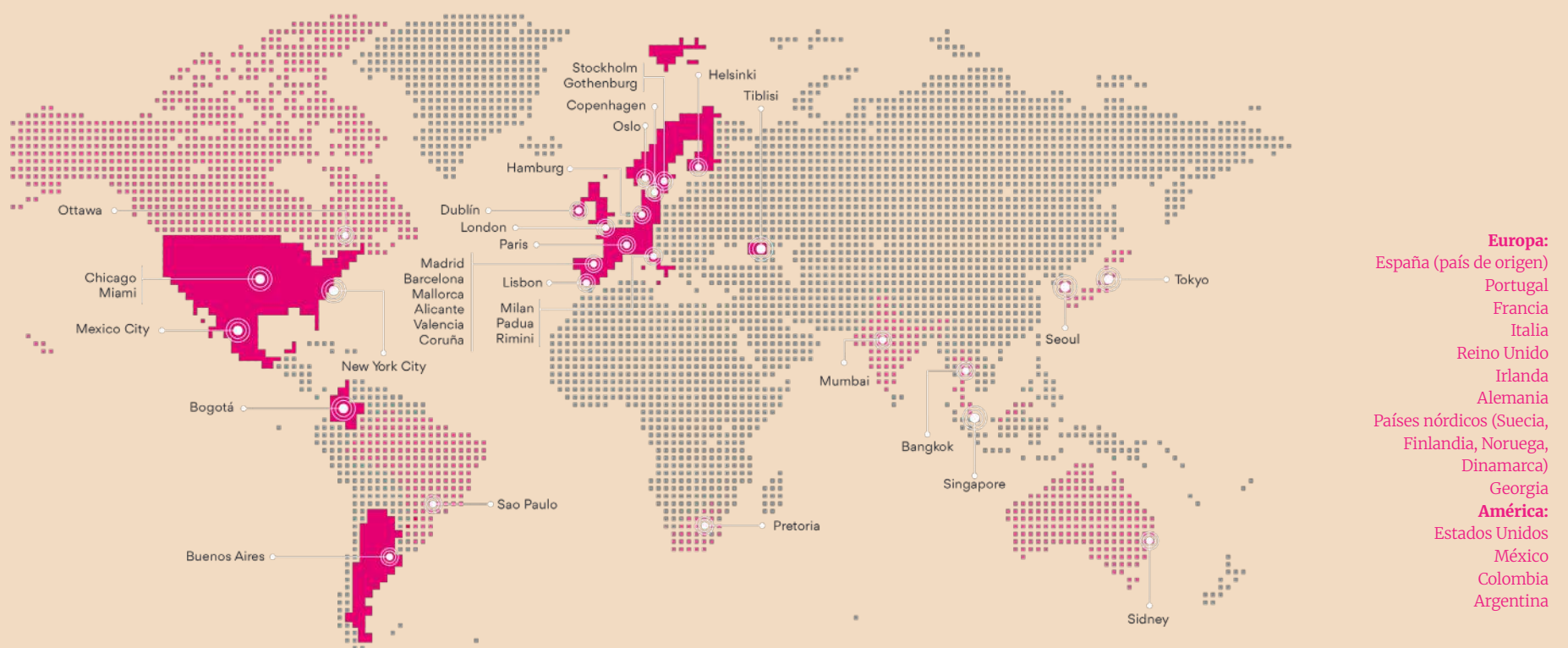
Nos movemos donde crece el valor

Making Science cuenta con una presencia global diversificada, operando directamente en 16 países y alcanzando 25 mercados a través de nuestras asociaciones estratégicas.

Esta expansión internacional nos permite acceder a un mercado potencial más amplio, diversificar nuestras fuentes de ingresos y reducir nuestra dependencia de una sola economía o región.

Distribución geográfica actual

Nuestra huella geográfica se distribuye principalmente en tres regiones:



Mercados estratégicos

España: Como mercado de origen, España sigue siendo fundamental para nuestra operación, representando alrededor del 49% de nuestros ingresos en 2024. Nuestro objetivo es mantener un crecimiento sostenido en este mercado maduro, aprovechando nuestra posición de liderazgo y amplio reconocimiento.

Estados Unidos: Representa nuestra principal apuesta estratégica para los próximos años. El mercado estadounidense, que supone aproximadamente el 40% de la inversión mundial en publicidad digital (53% excluyendo China), ofrece un enorme potencial tras nuestra certificación como Google Marketing Platform Reseller desde enero de 2024.

Europa Occidental: Francia, Italia y los Países Nórdicos son mercados clave donde hemos experimentado un crecimiento significativo en 2024:

- Francia:** +29,3% en margen bruto
- Italia:** +15,1% en margen bruto
- Países Nórdicos:** +29,3% en margen bruto

Mercados emergentes: Colombia y Georgia funcionan como centros estratégicos de prestación de servicios, permitiéndonos ofrecer soluciones de alta calidad a precios competitivos.

Estrategia de expansión

Nuestra expansión internacional se basa en un modelo híbrido que combina:

Crecimiento orgánico: Para 2024, destacamos el crecimiento en Estados Unidos, donde hemos conseguido alcanzar 22 clientes y la rentabilidad en el último trimestre del año, cumpliendo con nuestro objetivo.

Adquisiciones estratégicas y joint ventures: En 2024 hemos completado la adquisición del 24% restante de United Communications Partners (operaciones nórdicas) y establecido una nueva joint venture en Finlandia con NØRR3.

Modelo de hub regional: Hemos consolidado nuestros centros de excelencia en España, Georgia, Colombia y Dublín, que nos permiten ofrecer servicios globales 24/7 con equipos altamente especializados.

Adaptación local

Comprendemos que cada mercado es diferente y que la adaptación a las necesidades locales es fundamental para nuestro éxito. Durante 2024 hemos implementado diversas iniciativas de adaptación:

Certificaciones locales: Hemos obtenido la certificación como Google Marketing Platform Reseller en Colombia y México con soporte de moneda local.

Oficinas locales: Hemos abierto nuevas oficinas en Chicago, Milán, Barcelona, Bogotá y A Coruña.

Contratación de talento local: Hemos incorporado directivos de primer nivel como Nick Waters (Director para UK, DE, NL), Maxime Woussen (Deputy General Manager France) y Brad Beiter (SVP Client Services USA).

Conectados con el mundo



CLIENTES

Nuestro valor nace de su confianza

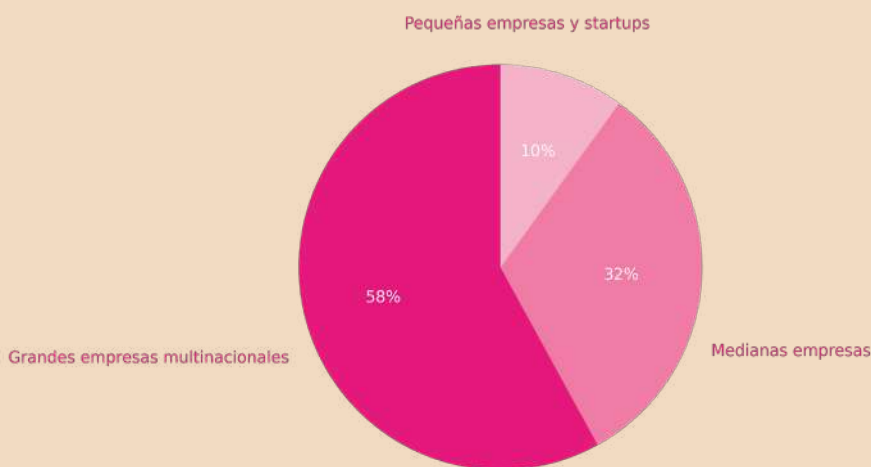
Contamos actualmente con más de 850 clientes en diversos sectores, a los que ofrecemos soluciones personalizadas adaptadas a sus necesidades, presupuesto y objetivos.

Making Science atiende a una amplia gama de clientes, desde grandes corporaciones multinacionales hasta pequeñas y medianas empresas y startups.

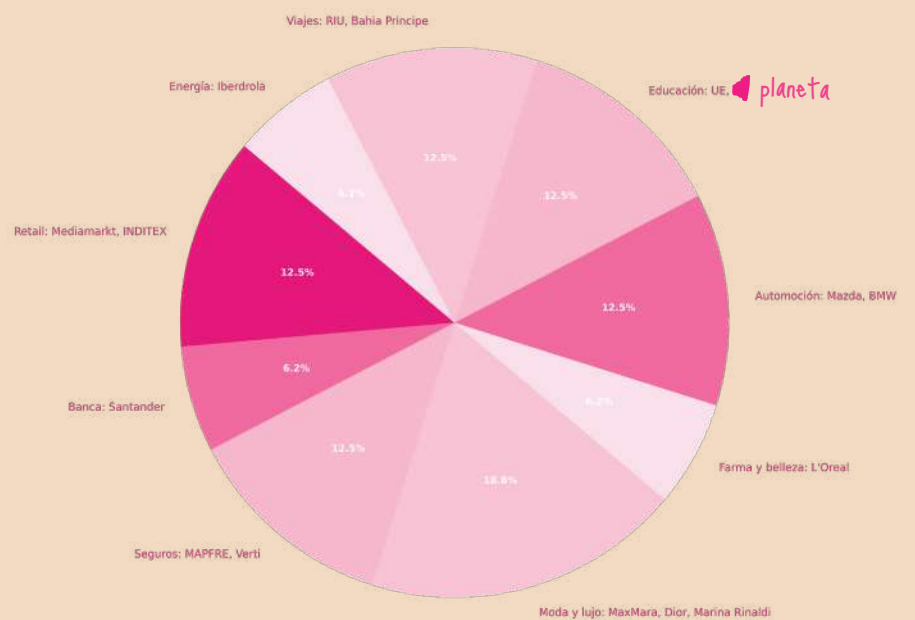
Portafolio de clientes

Nuestra cartera de clientes está ampliamente diversificada por sectores y geografías:

Por tamaño:



Por sector: Ejemplos



Relaciones que perduran

Recurrencia y fidelización

Una característica distintiva de nuestro modelo de negocio es la alta recurrencia de los ingresos:

- El 80% de nuestros ingresos procede de contratos a largo plazo con clientes.
- Entre el 80% y 85% de nuestros servicios se facturan bajo un modelo de cuota mensual recurrente.
- La tasa de retención de clientes supera el 95%.
- Nuestra tasa de captación de nuevos clientes se mantiene en torno al 15% anual.

Esta recurrencia proporciona una gran estabilidad a nuestros ingresos y refleja el alto nivel de satisfacción de nuestros clientes con los servicios prestados.

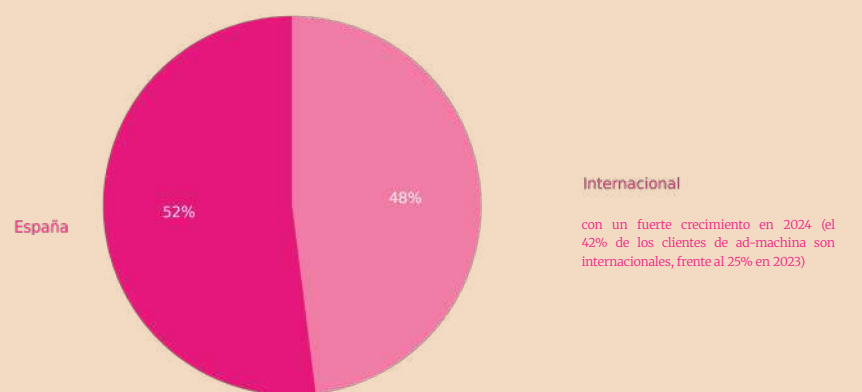
Baja concentración de clientes

Otro factor que refuerza la solidez de nuestro modelo de negocio es la baja concentración de nuestra cartera de clientes:

- El cliente más importante representa solo el 6,3% del margen bruto.
- Los 5 principales clientes suman el 19% del margen bruto.
- Los 10 principales clientes representan el 26% del margen bruto.
- Los 20 principales clientes suponen el 37% del margen bruto.

Además, los principales clientes tienen contratados varios servicios, y ninguno representa más del 3% del total de los servicios prestados.

Por geografía:



Internacional

con un fuerte crecimiento en 2024 (el 42% de los clientes de ad-machina son internacionales, frente al 25% en 2023)

Casos de éxito en 2024

Nuestro enfoque orientado a resultados se refleja en numerosos casos de éxito durante 2024:

Iberdrola: Reconocidos con el premio Gold en la categoría "Excellence in Media" en los Google Marketing Partner Awards (GMP).

IE University: Galardonados con el premio Bronze en la categoría "Privacy and Analytics" en los GMP Awards.

BrainAds: Nuestra solución basada en IA generativa recibió el primer premio en la categoría "Scalable Marketing Solution" en los GMP Awards.

Estos reconocimientos validan nuestra capacidad para generar resultados tangibles para nuestros clientes, utilizando tecnología avanzada y un profundo conocimiento del sector.

Historias que siguen creciendo



SOCIOS - PARTNERS

Las alianzas estratégicas con los principales actores tecnológicos globales son un pilar fundamental de nuestra estrategia.

Alianzas que abren caminos

Estas colaboraciones nos permiten ofrecer a nuestros clientes acceso a las plataformas y herramientas más avanzadas del mercado, respaldadas por equipos certificados con profundo conocimiento de estas tecnologías.

Principales socios tecnológicos

Nuestra red de partners incluye a las principales plataformas tecnológicas a nivel mundial:



Somos Google Marketing Platform Sales Partner (uno de los 13 "Full Stack" en Estados Unidos y el único que ofrece 11 servicios certificados), Google Cloud Partner Premier y Google Premier Partner. En 2024 logramos la certificación como Google Marketing Platform Reseller en EE.UU., Colombia y México.



Partner certificado de Microsoft con especialización en Azure y soluciones empresariales.



Colaboramos estrechamente con Amazon tanto en soluciones de AWS como en estrategias publicitarias en Amazon Ads.



Partner de Meta (Facebook e Instagram) con certificaciones avanzadas que nos permiten desarrollar estrategias publicitarias optimizadas en sus plataformas. En 2024 lanzamos ad-machina para Meta, co-financiado por Meta.



Partner oficial con capacidades avanzadas para desarrollar campañas en esta plataforma de rápido crecimiento.



Somos partners certificados en varias de sus nubes y soluciones (ej. Sales, Service, Marketing Cloud o Data Cloud), con equipos certificados en ellas tanto para la implementación como para la explotación

Adicionalmente, mantenemos alianzas con numerosas plataformas tecnológicas especializadas que complementan nuestra oferta de servicios.

Distribución internacional
Nuestro modelo de partnership se extiende a nivel global:

EMEA: Contratos con Google en EUR, USD y GBP, cubriendo España, Portugal, Reino Unido, Francia, Italia, Alemania y Suecia.

Norteamérica: Contrato con Google en USD y CAD para Estados Unidos.

Latinoamérica: Contratos en MXN y COP para México y Colombia, con planes de expansión a Brasil.

Local Planet International
Making Science forma parte de Local Planet, una red global de agencias de medios independientes con presencia en 85 países. Esta alianza nos permite:

- Ofrecer servicios a clientes multinacionales en mercados donde no tenemos presencia directa.

- Compartir conocimientos y mejores prácticas con otras agencias líderes en sus mercados locales.

- Acceder a oportunidades de negocio a escala global.

En 2024, nuestra filial Tre Kronor Media en Suecia fue incluida en el Top 10 del

ranking mundial de startups independientes, reforzando nuestra posición dentro de esta red global.

Beneficios estratégicos
Nuestras alianzas estratégicas nos aportan ventajas competitivas significativas:

Acceso a tecnología de vanguardia: Nos permite ofrecer a nuestros clientes las últimas innovaciones y funcionalidades.

Certificaciones exclusivas: Nuestro equipo cuenta con más de 500 certificaciones individuales en las principales plataformas tecnológicas.

Reconocimiento de mercado: El respaldo de partners tecnológicos líderes refuerza nuestra credibilidad y posicionamiento.

Oportunidades de co-desarrollo: Colaboramos con nuestros partners en el desarrollo de nuevas soluciones, como ad-machina para Meta.

Ventaja competitiva local: En muchos mercados, somos uno de los pocos partners certificados de las principales plataformas, lo que nos diferencia de la competencia local.

PALANCAS DE CRECIMIENTO (FUSIONES Y ADQUISICIONES, JOINT VENTURES, VERTICALES)

Especialización vertical

Estamos desarrollando soluciones específicas para sectores verticales clave, aprovechando nuestro conocimiento acumulado y tecnología propia:

Verticales prioritarios:

· Retail y E-commerce:

Soluciones que impulsan la digitalización de los minoristas tradicionales y optimizan el rendimiento de las plataformas de comercio electrónico. Nuestras soluciones específicas incluyen herramientas de personalización de la experiencia de compra, optimización de catálogos y estrategias omnicanal.

· Banca y seguros:

Estrategias de marketing digital y análisis de datos que permiten personalizar la oferta y mejorar la experiencia del cliente en el sector financiero, garantizando siempre el cumplimiento normativo y la seguridad de la información.

· Turismo y hostelería:

Soluciones adaptadas a las necesidades específicas del sector turístico, como la optimización de estrategias de captación de reservas directas y la personalización de la experiencia del viajero.

· Lujo y moda:

Estrategias de marketing digital que respetan el posicionamiento exclusivo de las marcas de lujo mientras maximizan su alcance y conversión.

Automoción:

Soluciones dirigidas a la transformación digital del customer journey en el sector de la automoción, desde la generación de leads hasta el servicio posventa, adaptadas a la creciente digitalización del proceso de compra de

vehículos.

Este enfoque vertical nos permite combinar el conocimiento profundo de cada industria con nuestras capacidades tecnológicas avanzadas, ofreciendo soluciones más precisas y eficaces para nuestros clientes.

Modelo de hubs de excelencia

Hemos desarrollado un modelo operativo basado en centros de excelencia regionalizados que nos permite optimizar la prestación de servicios y maximizar la eficiencia:

Hubs estratégicos:

- **Madrid:** Centro de innovación y desarrollo tecnológico, donde se concentra la mayor parte de nuestra capacidad de I+D+i y el desarrollo de soluciones propietarias.

- **Dublín:** Hub especializado en servicios avanzados de analytics y Google Marketing Platform para clientes internacionales.

- **Georgia:** Centro de desarrollo de software y servicios cloud, aprovechando el talento tecnológico de alto nivel disponible en este mercado.

- **Colombia:** Hub operativo para servicios de marketing digital y soporte a clientes en América.

Este modelo nos permite:

- Ofrecer servicios 24/7 a clientes globales.

- Optimizar costes operativos manteniendo la calidad del servicio.

- Balancear cargas de trabajo entre equipos.

- Contar con especialistas en diferentes tecnologías y mercados.

Ecosistema de innovación

Nuestra estrategia de crecimiento se complementa con la creación de un ecosistema de innovación que nos permite identificar y desarrollar nuevas oportunidades:

Digital Acceleration Academy:
Formamos a nuevos talentos

en tecnologías digitales avanzadas, creando un pipeline de profesionales cualificados y facilitando la transferencia de conocimiento.

Colaboraciones con universidades:

Mantenemos acuerdos con 89 universidades para integrar nuevo talento en la fuerza laboral, promoviendo la innovación y el intercambio de conocimientos.

Programa de intraemprendimiento:

Fomentamos que nuestros equipos identifiquen y desarrollen nuevas oportunidades de negocio, apoyando las iniciativas más prometedoras con recursos y mentorización.

Conclusión:

Una estrategia multidimensional para un crecimiento sostenible.

Nuestra estrategia de crecimiento se basa en una combinación equilibrada de iniciativas orgánicas e inorgánicas, con un enfoque claro en la creación de valor a largo plazo. La combinación de fusiones y adquisiciones, joint ventures, especialización vertical, hubs de excelencia y un ecosistema de innovación nos proporciona múltiples palancas de crecimiento y nos permite adaptarnos ágilmente a las oportunidades y desafíos del mercado.

El acuerdo con SOPEF II nos dota de los recursos financieros necesarios para ejecutar nuestra estrategia de expansión con mayor velocidad y alcance, mientras mantenemos el control estratégico y la flexibilidad operativa. Este enfoque multidimensional nos permitirá alcanzar nuestros ambiciosos objetivos para 2027, consolidándonos como un líder global en transformación digital y marketing tecnológico.

En Making Science, vemos el futuro con optimismo y determinación.

Nuestra trayectoria de crecimiento, sólida posición tecnológica y equipo humano de primer nivel nos sitúan en una posición privilegiada para aprovechar las enormes oportunidades que ofrece un mundo cada vez más digital, creando valor para nuestros clientes, colaboradores y accionistas.

ACCIONISTAS

La relación con nuestros accionistas se fundamenta en un compromiso inquebrantable con la creación de valor sostenible a largo plazo y la máxima transparencia.

Consideramos a nuestros inversores como socios estratégicos en nuestra trayectoria de transformación global, estableciendo con ellos un diálogo continuo basado en la confianza mutua y la comunicación clara.

INFORMACIÓN Y RENDIMIENTO DE LAS ACCIONES

Impulso para crecer!

Evolución histórica y contexto bursátil

Nuestro recorrido en los mercados de capitales comenzó en 2020, con la incorporación a BME Growth en febrero y posteriormente a Euronext Growth en octubre. Esta doble cotización representó un hito transformador en nuestra estrategia corporativa por dos motivos fundamentales:

- Nos proporcionó acceso a capital para financiar nuestro plan de expansión internacional en un momento crítico de nuestro desarrollo.
- Elevó significativamente nuestros estándares de transparencia y gobierno corporativo, preparándonos para competir a escala global.

A lo largo de estos cuatro años, la cotización de Making Science ha atravesado distintas fases que reflejan tanto nuestra evolución interna como los ciclos del mercado:

2020-2021: Experimentamos una fuerte revalorización, impulsada por el auge generalizado de las compañías tecnológicas durante la pandemia y nuestros sólidos resultados.

2022-2023: Sufrimos un ajuste en línea con la corrección global del sector tecnológico, la rotación hacia valores más defensivos en un entorno de tipos al alza, y nuestra propia fase de inversión intensiva.

2024: Mostramos un comportamiento mixto, con volatilidad influida por el contexto macroeconómico y nuestra apuesta estratégica por el mercado estadounidense.

Datos bursátiles clave

Ticker: MAK5 (BME Growth) / ALMKS (Euronext Growth)
ISIN: ES0105463006
 Número de acciones: 8.982.056 (a 31 de enero de 2025)
Capital social: 89.820,56 euros
Valor nominal por acción: 0,01 euros
Capitalización bursátil: 71,4 millones de euros (a 31 de enero de 2025)
Precio por acción: 7,95 euros (a 31 de enero de 2025)

Análisis de rendimiento en 2024

El comportamiento bursátil de Making Science durante 2024 debe analizarse considerando tres dimensiones interrelacionadas:

Contexto sectorial: El sector tecnológico global experimentó una significativa volatilidad, con correcciones en empresas de crecimiento en fase de inversión, a pesar de una mejora gradual del sentimiento inversor hacia finales de año.

Evolución operativa: Alcanzamos un sólido desempeño financiero y operativo:

- Crecimiento de ingresos del 16% hasta 274 millones de euros.
- Incremento del EBITDA recurrente del 71% hasta 14,3 millones de euros.
- Mejora sustancial de eficiencia: el ratio EBITDA recurrente/Margen Bruto pasó del 13,1% al 20,1%

Transformación estratégica: Avanzamos significativamente en nuestra expansión estadounidense, consolidamos nuestras soluciones de IA, y optimizamos nuestra estructura financiera.

Esta aparente divergencia entre un sólido desempeño operativo y una evolución bursátil más contenida crea una interesante oportunidad de inversión, como han destacado los analistas independientes que cubren nuestra compañía.

Iniciativas para mejorar la liquidez

Reconocemos que mejorar la liquidez de nuestras acciones es fundamental para atraer a un espectro más amplio de inversores y reflejar adecuadamente nuestro valor intrínseco. Durante 2024, implementamos varias iniciativas estratégicas:

Contrato de proveedor de liquidez: Mantenemos un acuerdo con Renta 4 Banco para facilitar la negociación y reducir fluctuaciones no justificadas por tendencias de mercado.

Diversificación accionarial: La ampliación de capital de junio 2024 atrajo a más de 450 nuevos inversores, incluyendo institucionales como Santander Small Caps España FI.

Incremento de cobertura analítica: Contamos con informes periódicos de dos firmas independientes (Alantra Equities y Renta 4 Banco) que aportan análisis profundo sobre nuestro modelo de negocio y perspectivas.

Programa de recompra de acciones: En febrero 2025 iniciamos un programa por hasta 3 millones de euros que, además de cubrir planes de incentivos, proporciona soporte a la cotización.

Refuerzo de relaciones con inversores: Ampliamos nuestro departamento de relación con inversores y aumentamos la presencia en foros sectoriales para difundir nuestro equity story.

Estas medidas ya están mostrando resultados, con un incremento gradual en los volúmenes de negociación y una base inversora más diversificada y sofisticada.

Mucho más que números

VALOR DE LA ACCIÓN

Perspectivas multidimensionales de valoración El valor de Making Science trasciende significativamente los indicadores financieros tradicionales, sustentándose en tres pilares fundamentales:

- Nuestro posicionamiento competitivo diferencial en la intersección de marketing digital y tecnología.
- Nuestra probada capacidad para generar crecimiento sostenible en múltiples geografías.
- Nuestro potencial de mejora continua de rentabilidad a medida que escalamos operaciones.

Analizamos a continuación diferentes perspectivas complementarias que ayudan a comprender nuestro valor real:

Valor contable y activos intangibles

A 31 de diciembre de 2024, el valor contable por acción se situaba en 1,75 euros. Sin embargo, esta métrica no refleja:

Tecnología propietaria: Plataformas como ad-machina, Gauss AI y Trust Generative AI representan una ventaja competitiva sustancial y creciente.

Capital relacional: Nuestro estatus como socio estratégico certificado de las principales plataformas tecnológicas globales (Google, Meta, Microsoft, Amazon...) constituye una barrera de entrada significativa.

Capital humano: El conocimiento acumulado por nuestros más de 1.200 profesionales especializados representa un activo diferencial en un sector donde el talento es el principal factor competitivo.

Potencial de generación de flujos: Nuestra capacidad para generar flujos de caja recurrentes y crecientes a largo plazo, sustentada por relaciones comerciales estables y diversificadas.

Valoración por múltiplos comparativos

Las principales ratios de valoración a 31 de enero de 2025 revelan un descuento significativo respecto a compañías comparables:

PER 2024: 23,0x (vs. promedio sectorial de 25-30x) → descuento con potencial

PER 2025e: 13,7x (reflejando expectativas de fuerte crecimiento de beneficios)

VE/EBITDA recurrente 2024: 8,5x (vs. promedio sectorial de 10-12x)

VE/EBITDA recurrente 2025e: 6,6x

VE/Ventas 2024: 0,4x (significativamente por debajo de competidores globales)

Este descuento resulta particularmente notorio considerando nuestras superiores tasas de crecimiento y mejora de rentabilidad, lo que sugiere un potencial de revalorización sustancial a medida que el mercado reconozca estos factores diferenciales.

Valoraciones de analistas independientes

Los dos analistas que cubren sistemáticamente Making Science publicaron en 2024 valoraciones que señalan un potencial de revalorización significativo:

Alantra Equities (abril 2024): Estableció un precio objetivo de 13,8 euros, valorando la compañía mediante descuento de flujos de caja (DFC) con WACC del 12%.

Renta 4 Banco (mayo 2024): Fijó idéntico precio objetivo de 13,8 euros, también basado en DFC, implicando un potencial superior al 50%.

Ambos destacan como catalizadores de valor nuestra consolidación en Estados Unidos, la mejora progresiva de márgenes, y el potencial transformador de nuestras soluciones de inteligencia artificial.

Estrategia de creación de valor a largo plazo

Nuestra visión de creación de valor se articula en cinco ejes estratégicos:

1. Crecimiento orgánico diferencial: Proyectamos continuar creciendo a tasas de doble dígito, significativamente por encima del mercado,

aprovechando nuestra posición privilegiada en la intersección de marketing digital, datos e IA.

2. Expansión internacional estratégica: Estamos focalizando recursos en Estados Unidos, el mayor mercado mundial de marketing digital, donde hemos conseguido la certificación como Google Marketing Platform Sales Partner, un estatus reservado a sólo 14 compañías en todo el país.

3. Optimización continua de márgenes: Nuestro modelo operativo de hubs regionales nos permite combinar excelencia en el servicio con eficiencia en costes, generando un apalancamiento operativo que se traduce en mejora progresiva de márgenes.

4. Desarrollo tecnológico propietario: Nuestras soluciones de IA no sólo representan una ventaja competitiva, sino también un vector de mejora de rentabilidad por su naturaleza escalable y sus márgenes superiores.

5. Estructura financiera optimizada: Trabajamos activamente en reducir nuestro nivel de endeudamiento y mejorar nuestro coste de capital, liberando recursos para inversión en crecimiento.

La ejecución consistente de esta estrategia nos permitirá continuar la senda de crecimiento rentable, traduciéndose progresivamente en una mayor valoración bursátil que refleje nuestro valor intrínseco.

COMPOSICIÓN Y DERECHOS DE LOS ACCIONISTAS

Estructura accionarial alineada con la creación de valor.

Una característica distintiva de Making Science es la elevada implicación del equipo directivo en el accionariado, garantizando una perfecta alineación entre gestión e intereses a largo plazo:

Composición a 31 de enero de 2025:

Equipo directivo y fundadores: 77% del capital

José Antonio Martínez Aguilar (Presidente y CEO): 59%

- The Science of Digital, S.L.: 52,19%
- Green Scientific Tree, Ltd.: 8,43%
- Bastiat Internet Ventures, S.L.: 1,95%

Álvaro Verdeja Junco (Vocal del Consejo): 6,73%

Otros directivos y fundadores de empresas adquiridas: 11,27%

Free float: 22%

Incluyendo inversores institucionales como Santander Small Caps España FI.

Pequeños accionistas y family offices.

Autocartera: 1%

Usado para motivar y estabilizar. Principalmente destinada a planes de incentivos y programa de proveedor de liquidez.

Esta estructura, con aproximadamente el 83% del capital en manos de dirección y empleados, proporciona

5 pilars - valor sostenido a futuro

skin in the game Total

compromiso real

Boom Tech + buenos resultados
Ajuste global + inversión fuerte
Volatilidad... poco visión clara

Estabilidad ≠ rigidez
permite foco
visión estratégica

tres ventajas fundamentales:

- Horizonte temporal prolongado:** Favorece decisiones orientadas a la creación de valor sostenible a largo plazo frente a resultados cortoplacistas.
- Alineación total de intereses:** El patrimonio personal del equipo directivo está directamente vinculado al éxito de la compañía, minimizando conflictos de agencia.
- Estabilidad accionarial:** Proporciona un núcleo estable que facilita la ejecución de estrategias a largo plazo sin interferencias especulativas.

Gobierno corporativo y derechos accionariales

Como compañía comprometida con las mejores prácticas de gobierno corporativo, garantizamos a todos nuestros accionistas el pleno ejercicio de sus derechos:

Derechos políticos:

- Derecho de asistencia y voto:** Cada acción otorga un voto en las Juntas Generales.
- Derecho de información:** Acceso garantizado a información relevante sobre asuntos del orden del día y la situación financiera.
- Derecho de representación:** Posibilidad de delegación de voto.
- Derecho de impugnación:** Facultad para impugnar acuerdos contrarios a la ley, estatutos o interés social.

Derechos económicos:

- Derecho a dividendos:** Cuando la Junta General acuerde su distribución.
- Derecho de suscripción preferente:** Prioridad en la suscripción de nuevas acciones.
- Derecho al patrimonio resultante de liquidación:** En caso de disolución.

Otros derechos:

- Información periódica:** Acceso a información financiera trimestral, semestral y anual.
- Conocimiento de otros accionistas:** En los términos previstos por la legislación.
- Solicitud de Junta Extraordinaria:** Al representar al menos un 5% del capital.

Participación accionarial activa

La Junta General de Accionistas constituye nuestro principal foro de participación accionarial. Durante 2024 celebramos dos Juntas:

- Junta General Ordinaria (15 de junio):** Aprobación de cuentas anuales 2023, gestión del Consejo y otros asuntos ordinarios.
- Junta General Extraordinaria (26 de julio):** Aprobación del programa de recompra de acciones y otros asuntos extraordinarios.

Ambas contaron con una participación superior al 75% del capital social y todos los acuerdos obtuvieron amplio respaldo, demostrando la cohesión y visión compartida entre nuestros accionistas.

Unidad total

OPERACIONES + músculo financiero

Durante 2024 y principios de 2025, Making Science ha ejecutado varias operaciones corporativas y financieras estratégicas que han transformado nuestra estructura de capital y potenciado nuestra capacidad de crecimiento.

Programa de Emisión de Bonos

En 2021, emitimos bonos por valor de 12 millones de euros en el Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) con vencimiento en octubre de 2024, marcando un hito como una de las primeras compañías de BME Growth en acceder con éxito al mercado de renta fija.

Gestión proactiva de la deuda en 2024:

Demostramos nuestra capacidad para gestionar estratégicamente nuestro perfil de vencimientos mediante un enfoque proactivo:

Proceso de recompra anticipada:

- Iniciamos negociaciones bilaterales con los tenedores en mayo 2024.
- Conseguimos recomprar 8,6 millones de euros (72% del total) anticipadamente.
- Esta estrategia evidenció nuestra capacidad de anticipación y gestión activa del balance.

Amortización completa según calendario:

- En octubre 2024 completamos la amortización de los 3,4 millones restantes junto con el cupón correspondiente.
- Cumplimos íntegramente nuestros compromisos financieros en los plazos establecidos.

Refinanciación optimizada:

Estructuramos un préstamo corporativo por hasta 12 millones de euros con condiciones más favorables:

Tipo de interés: Euribor 6M + 3% (mejorando el tipo fijo del bono MARF).

Periodo de amortización: 4 años con vencimientos semestrales (perfil de vencimientos más equilibrado).

Sindicación liderada por EBN Banco con participación de varias entidades financieras

Esta refinanciación nos ha permitido triple optimización:

- Reducción del coste medio de la deuda (aproximadamente 4,5% a finales de 2023).
- Extensión de vencimientos, mejorando nuestro perfil de liquidez.
- Liberación de recursos para financiar nuestros planes de crecimiento.

Ampliaciones de Capital

Ampliación estratégica (junio 2024)

Esta operación no sólo fortaleció nuestra posición financiera sino que amplió nuestra base accionarial, incrementando la diversificación y liquidez:

Características principales:

- Importe captado:** 4,7 millones de euros.
 - 4,4 millones mediante emisión de nuevas acciones.
 - 0,3 millones mediante venta de autocartera.
- Precio de emisión:** 7,65 euros/acción.
- Demanda:** Superior a 5,5 millones (sobresuscripción de 1,17x).
- Diversificación:** Más de 450 nuevos inversores, incluyendo institucionales como Santander Small Caps España FI.

Destino estratégico de los fondos:

Optimización financiera: Reducción del endeudamiento con objetivo de alcanzar ratio

deuda financiera neta/EBITDA recurrente de aproximadamente 2x.

Operaciones corporativas:

- 19% adicional de Agua3 Growth Engines (propietaria de Ad-Machina), elevando nuestra participación al 70%.
- Adquisición del 24% restante de United Communications Partners, completando nuestra propiedad al 100% sobre las operaciones nórdicas.

Capacidad de crecimiento: Refuerzo de tesorería para impulsar nuestra expansión en Estados Unidos y otros mercados estratégicos.

Esta operación reforzó nuestra capacidad estratégica y mejoró nuestro perfil de mercado, complementando perfectamente nuestra estrategia de crecimiento.

+ fuerza competitiva



OPERACIONES

Acuerdo de Inversión con el Fondo SOPEF II

En julio 2024 alcanzamos un acuerdo transformacional con Spain Oman Private Equity Fund (SOPEF II),

gestionado por MCH Private Equity, que representa un punto de inflexión para nuestra expansión internacional:

Composición a 31 de enero de 2025:

Estructura estratégica:

Vehículo: SOPEF II (respaldado por COFIDES y Oman Investment Authority) adquiere participación minoritaria en Making Science Marketing & AdTech (MSMA), filial que representa aproximadamente el 65% de los resultados del Grupo.

Inversión total prevista: Hasta 40 millones de euros en dos años

SOPEF II: Hasta 20 millones

Making Science Group: Hasta 20 millones

Implementación progresiva:

Primera fase (julio 2024):

5 millones de euros por SOPEF II

2,5 millones por Making Science

Participación inicial de SOPEF: 10,53%

Segunda fase (diciembre 2024):

10 millones adicionales por SOPEF II

Incremento de participación al 19,84%

Fases futuras (2025-2026):

Hasta 15 millones adicionales por SOPEF II

Hasta 17,5 millones por Making Science

Ventajas competitivas:

Capacidad financiera: Recursos significativos para acelerar nuestra expansión en Estados Unidos y mercados estratégicos.

Validación externa: La participación de un inversor institucional de prestigio como SOPEF II constituye un respaldo a nuestro modelo de negocio y estrategia.

Control estratégico: Making Science mantiene el control operativo y estratégico de MSMA.

Flexibilidad futura: Reservamos opciones para recomprar la participación de SOPEF II a partir de 2027, garantizando flexibilidad a largo plazo.

Esta asociación estratégica representa un modelo innovador de financiación que combina las ventajas del capital privado institucional con la preservación del control estratégico por parte del equipo fundador.

Valor que vuelve



Programa de Recompra de Acciones

En febrero 2025 iniciamos un programa de recompra que refleja nuestra confianza en el valor intrínseco de la compañía y nuestro compromiso con la generación de valor accionarial:

Características técnicas:

Importe máximo: 3 millones de euros

Volumen: Hasta 300.000 acciones (3,34% del capital)

Duración: Hasta enero 2027

Gestión: Renta 4 Banco, S.A.

Condiciones: Según Reglamento Delegado 2016/1052, con límites de precio y volumen

Aprobación: Junta General Extraordinaria (26 julio 2024)

Objetivos estratégicos múltiples:

Cobertura de incentivos: Dotación para planes de incentivos a directivos y empleados, alineando talento con creación de valor.

Soporte a la cotización: Contribución a la formación de precios y mejora de liquidez en un contexto donde consideramos que la acción cotiza con descuento.

Optimización de capital: Asignación eficiente de recursos financieros, reflejando nuestra convicción sobre el valor intrínseco de la compañía.

Compromiso adicional de la dirección:

Complementariamente al programa corporativo, nuestro CEO, José Antonio Martínez Aguilar, ha comunicado públicamente su intención de adquirir acciones a través de The Science of Digital, S.L. por un importe de entre 300.000 y 500.000 euros a precios de mercado.

Esta inversión personal subraya la total confianza del equipo directivo en las perspectivas futuras, reforzando el alineamiento entre liderazgo e intereses accionariales.

CREACIÓN DE VALOR PARA EL ACCIONISTA

Making Science articula su compromiso con la creación de valor sostenible mediante una estrategia integrada que combina crecimiento acelerado, mejora de rentabilidad y optimización financiera.

Cinco pilares estratégicos de valor

1. Crecimiento sostenible superior al mercado: Nuestra trayectoria de crecimiento se sustenta en objetivos concretos y cuantificables:

Plan 2027: Objetivo de EBITDA recurrente entre 23-27 millones de euros (TACC 20% vs 2024)

Guía 2025: Proyección de ingresos 350-370 millones (+28-35%) y EBITDA recurrente 17-18 millones (+19-26%)

Motores de crecimiento diversificados:

- Expansión orgánica en mercados existentes.
- Penetración en nuevos mercados estratégicos, principalmente EEUU.
- Desarrollo de soluciones propietarias de alto valor añadido.
- Adquisiciones selectivas que complementen nuestra propuesta de valor.

2. Mejora continua y sistemática de la rentabilidad: Nuestra arquitectura operativa está diseñada para maximizar la rentabilidad a medida que crecemos:

Modelo de hubs regionales: Permite ofrecer servicios de alta calidad a precios competitivos, mejorando progresivamente nuestros márgenes.

Economías de escala: A mayor volumen, optimizamos recursos y procesos, incrementando eficiencia.

Evolución de mix de producto: El crecimiento de nuestras soluciones tecnológicas propias (ad-machina, Gauss AI, TGAI) aporta márgenes significativamente superiores.

Automatización de procesos: Aplicamos internamente las mismas tecnologías que ofrecemos a clientes para mejorar nuestra productividad.

3. Expansión internacional estratégica: Nuestra huella global se amplía siguiendo criterios de oportunidad y retorno:

Estados Unidos: Representa nuestra mayor apuesta estratégica, con un mercado que constituye el 40% de la inversión mundial en publicidad digital.

Selección de mercados: Priorizamos territorios con alto potencial de crecimiento y demanda sofisticada de servicios digitales.

Arquitectura hub & spoke: Combinamos presencia local con centros de excelencia regional para maximizar escalabilidad.

4. Innovación tecnológica continua: Mantenemos un flujo constante de innovación que refuerza nuestra posición competitiva:

División RAISING: Nuestra nueva división tecnológica especializada en IA aplicada al marketing representa una ventaja competitiva creciente.

Inversión sostenida en I+D+i: Destinamos recursos significativos al desarrollo de soluciones propietarias que nos diferencian de competidores tradicionales.

Anticipación a tendencias: Nuestra capacidad para identificar y adoptar tendencias tecnológicas emergentes nos posiciona constantemente en la vanguardia sectorial.

5. Optimización financiera: Gestionamos proactivamente nuestra estructura financiera para maximizar el retorno:

Estructura de capital equilibrada: Objetivo de deuda financiera neta/EBITDA recurrente en torno a 2x.

Diversificación de fuentes: Combinamos recursos propios, financiación bancaria y acuerdos estratégicos como el de SOPEF II.

Gestión activa de vencimientos: Actuamos proactivamente para optimizar el coste financiero y asegurar la liquidez.

Visión de remuneración al accionista

En la fase actual de desarrollo, priorizamos

la reinversión para maximizar el crecimiento y capturar oportunidades de mercado. Esta estrategia nos ha permitido multiplicar por seis nuestro tamaño en apenas cuatro años, pasando de 200 a más de 1.200 empleados y de 2 a 15 países.

Aunque actualmente no contemplamos distribución de dividendos, nuestra visión a medio plazo incluye implementar una política de remuneración directa una vez alcancemos la escala y posición financiera óptimas, manteniendo siempre un equilibrio entre reparto y reinversión que maximice el retorno total para el accionista.

Compromiso con la transparencia y comunicación:

Consideramos la transparencia informativa como pilar fundamental de nuestra relación con inversores y mercados:

Información periódica estructurada:

- Presentaciones trimestrales interactivas donde el equipo directivo explica resultados y responde a preguntas.
- Webinars abiertos a todos los inversores.
- Memoria anual integrada con información financiera y no financiera.

Accesibilidad directa:

- Participación activa en foros y conferencias sectoriales.
- Departamento dedicado de relación con inversores.
- Acceso a la dirección para accionistas significativos e inversores institucionales.

Comunicación proactiva:

- Actualización regular de la sección de inversores en nuestra web corporativa.
- Difusión de hitos relevantes mediante notas de prensa y comunicaciones oficiales.
- Política de puertas abiertas para analistas y medios especializados.

Estamos convencidos de que la combinación de ejecución disciplinada de nuestra estrategia, comunicación transparente y diálogo constructivo con el mercado nos permitirá seguir construyendo una relación de confianza con nuestros accionistas y materializar progresivamente el enorme potencial de valor que encierra Making Science.

Un paso por delante

INNOVACIÓN

La innovación es el pilar fundamental que impulsa el crecimiento de Making Science y constituye un elemento intrínseco de nuestro ADN corporativo.

En el dinámico panorama digital actual, la capacidad de anticiparse a las tendencias y desarrollar soluciones pioneras nos ha permitido consolidarnos como referente en el sector de la consultoría de marketing y tecnología.

Durante 2024, hemos potenciado nuestra área de innovación con una inversión total de 5,4 millones de euros, lo que representa un incremento del 16,3% respecto al ejercicio anterior.

Este compromiso se ha materializado en la evolución de nuestras plataformas tecnológicas propietarias y en el desarrollo de nuevas capacidades que han transformado la manera en que nuestros clientes abordan sus estrategias digitales.

RAISING

Nuestra división tecnológica especializada, se ha consolidado en 2024 como un actor diferencial en el panorama de la inteligencia artificial aplicada al marketing. Esta unidad de negocio combina nuestra amplia experiencia en consultoría con las más avanzadas capacidades en ciencia de datos para ofrecer soluciones de IA que transforman los resultados de nuestros clientes.

A través de RAISING, Making Science se posiciona como referente global en transformación digital, integrando tres tecnologías propietarias principales: ad-machina, Gauss AI y Trust Generative AI (TGAI). Estas plataformas permiten a las marcas maximizar sus resultados de negocio mediante la aplicación estratégica de inteligencia artificial en todo el recorrido del cliente.

En 2024, RAISING ha experimentado un crecimiento de ingresos del 38% respecto al año anterior, alcanzando una facturación de 29,3 millones de euros. Este crecimiento refleja la creciente demanda de soluciones de IA en el mercado y la capacidad de nuestro equipo para desarrollar tecnología que genera un impacto real y medible en el negocio de nuestros clientes.

Hitos principales de RAISING en 2024:

Expansión internacional: Implantación de nuestras soluciones en 8 nuevos países, alcanzando presencia en 20 mercados globales.

Certificación de IA Responsable: Obtención de la certificación ISO/IEC 42001 para nuestros procesos de desarrollo de IA.

Lanzamiento de RAISING Academy: Programa de formación especializada que ha capacitado a más de 350 profesionales en tecnologías de IA aplicadas al marketing.

Reconocimiento en innovación: Ganadores del premio "AI Excellence in Marketing" otorgado por AI Business Awards 2024.

gauss ai

Gauss AI ha experimentado una evolución significativa durante 2024, consolidándose como una plataforma integral para la optimización de la estrategia de marketing basada en datos. A través de sus avanzados algoritmos de machine learning, Gauss AI permite a las empresas predecir comportamientos de consumo, optimizar presupuestos y personalizar la comunicación con sus audiencias.

En 2024, Gauss AI ha ampliado su base de clientes hasta alcanzar 31 implementaciones activas, con un crecimiento de ingresos del 250% respecto al ejercicio anterior.

Lo que diferencia radicalmente a Gauss AI de otras soluciones analíticas es su enfoque holístico y su capacidad para integrar y analizar datos de múltiples fuentes, desde el comportamiento online hasta transacciones offline, proporcionando una visión unificada del customer journey. Su arquitectura basada en modelos de

aprendizaje profundo permite descubrir correlaciones ocultas que transforman fundamentalmente la toma de decisiones de marketing, elevándola de reactiva a predictiva y finalmente prescriptiva.

Principales innovaciones de Gauss AI en 2024:

BrandMax: Solución revolucionaria lanzada en 2024 que crea estrategias de puja basadas en valor para campañas de branding, mejorando la eficiencia de la inversión publicitaria y la calidad de las audiencias. Esta tecnología ha demostrado resultados excepcionales en sus primeras implementaciones:

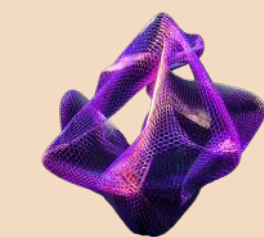
- Aumento del 83% en impresiones.
- Mejora del 50% en el Average Viewable Time.
- Reducción del 42% en CPM (coste por mil impresiones).

Customer Lifetime Value Prediction: Nuevo módulo que permite predecir con una precisión del 92% el valor futuro de cada cliente, permitiendo estrategias de marketing más eficientes y personalizadas.

Multi-touch Attribution

Model: Sistema avanzado que distribuye el valor de las conversiones entre los diferentes puntos de contacto del recorrido del cliente, proporcionando una visión más precisa del rendimiento de cada canal y campaña.

Dynamic Forecast Engine:



Motor predictivo que anticipa las tendencias de mercado y comportamiento del consumidor con hasta 12 meses de antelación, permitiendo a las empresas adaptar su estrategia proactivamente.

DNLTV (Digital & Non-Linear TV): Herramienta de planificación televisiva e integración de informes para obtener una visión completa del embudo de conversión y optimizar la combinación de medios.

Productos y Soluciones

El ecosistema de soluciones tecnológicas desarrolladas por Making Science ha madurado significativamente durante 2024, impulsando la transformación digital de nuestros clientes a través de tres plataformas principales que combinan inteligencia artificial avanzada con una profunda comprensión del mercado digital.

ad machina

Se ha consolidado como nuestra solución estrella para la optimización y automatización de campañas publicitarias digitales. En 2024, hemos alcanzado un importante hito con 67 clientes activos en 20 países diferentes, representando un crecimiento del 42% en nuestra base de clientes respecto al año anterior.

La plataforma utiliza algoritmos avanzados de inteligencia artificial y machine learning para maximizar el rendimiento de las campañas de marketing digital, proporcionando resultados excepcionales a nuestros clientes:

- Incremento medio de ventas del 15% para nuestros clientes en 2024
- Aumento de ingresos del 38% en las campañas gestionadas con ad-machina
- Reducción media del 23% en el coste por adquisición (CPA)

ad-machina revoluciona el panorama de la gestión publicitaria al ofrecer capacidades que ninguna otra herramienta en el

mercado puede proporcionar: la combinación de automatización inteligente, personalización a escala y optimización continua en tiempo real. A diferencia de las soluciones tradicionales, ad-machina no solo ejecuta estrategias predefinidas, sino que evoluciona y aprende constantemente, identificando patrones y oportunidades que serían imposibles de detectar para los equipos humanos.

Principales innovaciones de ad-machina en 2024:

ad-machina para Meta:

Desarrollado en colaboración con Meta, este nuevo módulo permite la generación automática de creativas para Facebook e Instagram, incluyendo formatos de Reels y Stories optimizados mediante IA generativa.

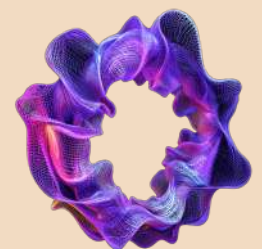
Este desarrollo ha sido cofinanciado por Meta, reforzando nuestra posición como socio tecnológico de referencia.

ad-machina Corporate:

Solución empresarial diseñada específicamente para grandes corporaciones con presencia multinacional, que ofrece funcionalidades avanzadas de seguridad, reporting cross-channel y cross-market, y

capacidades de detección y prevención de anomalías en tiempo real.

Performance Max Optimizer: Módulo especializado que maximiza el rendimiento de las campañas Performance Max de Google, logrando un incremento medio del 27% en el ROAS (retorno de la inversión publicitaria).



Creative Intelligence: Sistema de análisis predictivo que evalúa la efectividad potencial de las creativas antes de su lanzamiento, reduciendo un 40% el tiempo de optimización de campañas.

Integración con plataformas de retail media:

Conexión con Amazon Ads, Criteo Retail Media y Walmart Connect, ampliando las capacidades de gestión a uno de los segmentos de mayor crecimiento del mercado publicitario digital.



Productos y Soluciones



Trust Generative AI (TGAI) ha emergido como nuestra solución más innovadora en 2024, posicionándose en la vanguardia de la aplicación de inteligencia artificial generativa al marketing digital. TGAI proporciona un entorno corporativo privado para la creación de contenido a escala (páginas web optimizadas para SEO, emails comerciales, informes, blogs...) aprovechando datos propietarios de la empresa para almacenar, validar y optimizar el contenido con supervisión humana.

En un momento en que proliferan las herramientas genéricas de IA generativa, TGAI marca la diferencia al ofrecer una plataforma específicamente diseñada para entornos corporativos, **CON énfasis en la seguridad, el cumplimiento normativo y la consistencia de marca.** Su arquitectura única integra modelos propietarios entrenados con contenido específico del sector y de la marca, manteniendo la información sensible dentro del perímetro seguro de la organización y eliminando riesgos de fuga de información crítica o propiedad intelectual.

En 2024, TGAI ha generado resultados excepcionales para nuestros clientes:

- Aumento del 100% en visibilidad SEO.
- Incremento del 8% en ventas.
- Reducción del 65% en el tiempo de creación del contenido.

Principales innovaciones de TGAI en 2024:

Multi-Modal Content Generation: Ampliación de las capacidades generativas para incluir texto, imágenes, audio y vídeo en un sistema integrado que mantiene la coherencia de marca en todos los formatos.

Custom Knowledge Base: Capacidad de crear bases de conocimiento personalizadas para cada cliente, incorporando su terminología específica, estilo de comunicación y material propiedad.

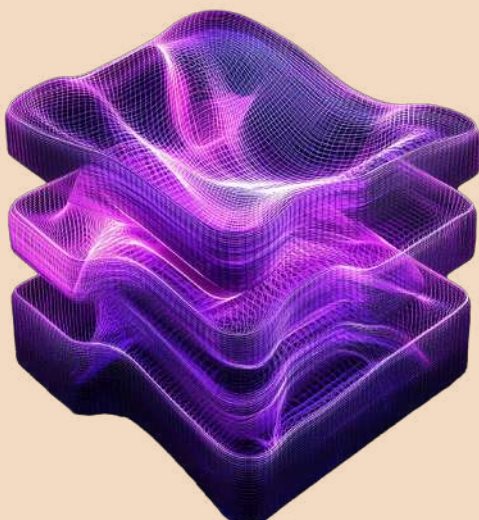
Enterprise Compliance Framework: Sistema de validación automática que garantiza que todo el contenido generado cumple con las normativas sectoriales y las políticas internas de cada organización.

Human-in-the-Loop Workflow: Desarrollo de un flujo de trabajo que integra revisión humana en puntos críticos, combinando la eficiencia de la IA con el criterio y la creatividad humana.

Multi-Language Capabilities: Ampliación de las capacidades lingüísticas para generar y adaptar contenido en 24 idiomas, manteniendo coherencia y calidad en todas las traducciones.



→ *Lo que nos hace distintos.*



X *tenemos que estar al día, siempre.*

Technology Partners

La estrategia de innovación de Making Science está impulsada por nuestra red de alianzas tecnológicas estratégicas con los principales actores del ecosistema digital global.

Estas colaboraciones nos permiten ofrecer a nuestros clientes soluciones integradas que maximizan el valor de sus inversiones tecnológicas.

Principales alianzas estratégicas en 2024:



Nuestra relación con Google se ha fortalecido significativamente durante 2024, culminando con la obtención del estatus de Google Cloud Partner of the Year for Iberia, un reconocimiento a nuestra excelencia en la implementación de soluciones cloud y de inteligencia artificial. Making Science es ahora uno de los escasos 13 Google Full Stack Sales Partners en Estados Unidos y el único que proporciona los 11 servicios certificados de la plataforma. Además, en 2024 nos convertimos en la primera empresa del mundo en superar el proceso de especialización de Google Cloud para servicios de IA Generativa, consolidando nuestro liderazgo en este campo emergente. En los GMP Awards (Google Marketing Platform Awards) de 2024, Making Science obtuvo tres reconocimientos:

- Primer puesto en la categoría "Scalable Marketing Solution" con BrainAds.
- Oro en la categoría "Excellence in Media" con Iberdrola.
- Bronce en la categoría "Privacy and Analytics" con IE University.



La alianza con Amazon se ha consolidado en dos vertientes principales: Amazon Web Services (AWS) y Amazon Ads. En el ámbito de AWS, hemos alcanzado el nivel de AWS Advanced Consulting Partner, especializándonos en soluciones de data analytics y machine learning. En el campo publicitario, nos hemos convertido en Amazon Ads Advanced Partner, ampliando nuestras capacidades para optimizar campañas en el ecosistema de retail media de Amazon, un segmento de crecimiento estratégico para muchos de nuestros clientes.

La colaboración con Meta se ha profundizado durante 2024, destacando el desarrollo conjunto de ad-machina para Meta, una solución que integra capacidades de generación automática de creatividades para las plataformas de Meta. Este proyecto cofinanciado ha abierto nuevas oportunidades de colaboración en el ámbito de la IA generativa aplicada a la publicidad digital.

Como parte de esta alianza, Making Science ha participado en el programa Meta Business Partners Innovation Program, siendo una de las pocas empresas europeas seleccionadas para colaborar en el desarrollo de aplicaciones innovadoras basadas en la plataforma de Meta.



En 2024, hemos ampliado nuestra colaboración con Microsoft, alcanzando el nivel de Microsoft Solutions Partner for Digital & App Innovation, reconociendo nuestra capacidad para desarrollar soluciones empresariales basadas en la plataforma Azure.

Esta colaboración nos ha permitido potenciar nuestras capacidades de análisis de datos e implementación de soluciones de IA en entornos empresariales.

Otras alianzas estratégicas:

- TikTok:** Certificación como TikTok Marketing Partner en 2024, expandiendo nuestras capacidades en una de las plataformas de mayor crecimiento.
- Salesforce:** Ampliación de nuestra certificación como Salesforce Consulting Partner, con especialización en Marketing Cloud y Commerce Cloud.
- HubSpot:** Obtención del nivel HubSpot Diamond Solutions Partner, el más alto reconocimiento en el programa de partners de HubSpot.
- Adobe:** Expansión de nuestra colaboración como Adobe Gold Solution Partner, con foco en Experience Manager y Analytics.

Estas alianzas estratégicas no solo refuerzan nuestra capacidad para ofrecer soluciones integradas y de vanguardia, sino que también nos permiten estar a la vanguardia de la innovación tecnológica, accediendo a tecnologías emergentes y mejores prácticas que trasladamos a nuestros clientes.

→ *Cuidar estas relaciones*



ESTRATEGIA DE I+D+I

La inversión en investigación, desarrollo e innovación es un pilar estratégico para Making Science. En 2024, hemos destinado 5,4 millones de euros a actividades de I+D+i, lo que representa un 5,2% de nuestro margen bruto, reflejando nuestro compromiso con el desarrollo de tecnologías propietarias que diferencien nuestra oferta en el mercado.

Principales áreas de investigación durante 2024:

- ➔ **Inteligencia Artificial Generativa:** Desarrollo de algoritmos propietarios para la generación de contenido creativo multimodal (texto, imagen, vídeo) orientado a aplicaciones de marketing. Nuestras innovaciones en este campo están transformando la creación de contenidos publicitarios, aumentando su relevancia, personalización y efectividad, mientras reducimos significativamente los tiempos y costes de producción.
- ➔ **Sistemas de Optimización Predictiva:** Creación de modelos avanzados para la predicción y optimización de campañas en tiempo real. Nuestros algoritmos de aprendizaje automático son capaces de anticipar el comportamiento del consumidor y ajustar dinámicamente las estrategias de marketing, maximizando el retorno de la inversión publicitaria con una precisión sin precedentes en el sector.
- ➔ **Procesamiento del Lenguaje Natural (NLP):** Investigación en tecnologías de comprensión y generación de lenguaje natural para aplicaciones de atención al cliente y personalización. Estas tecnologías permiten a nuestros clientes escalar sus interacciones con los consumidores, manteniendo la relevancia y coherencia con la identidad de marca.
- ➔ **Computer Vision:** Desarrollo de algoritmos de visión artificial para análisis de creatividades y optimización de contenido visual. Nuestras soluciones son capaces de predecir el rendimiento de las imágenes y vídeos en diferentes plataformas y segmentos de audiencia, permitiendo ajustes en tiempo real para maximizar su efectividad.
- ➔ **Tecnologías de Privacidad:** Investigación en métodos de análisis de datos que preservan la privacidad en un entorno post-cookies. Nuestros avances en este campo permiten a las marcas mantener la efectividad de sus estrategias de marketing en un contexto regulatorio cada vez más estricto respecto a la privacidad de los datos.

Nuestro centro de innovación cuenta con un equipo multidisciplinar de 47 profesionales dedicados exclusivamente a I+D+i, incluyendo doctores en inteligencia artificial, científicos de datos, especialistas en marketing y desarrolladores de software. Este equipo trabaja en estrecha colaboración con universidades y centros de investigación de todo el mundo, manteniendo a Making Science en la vanguardia de la innovación tecnológica aplicada al marketing. La división de innovación de Making Science ha demostrado en 2024 su capacidad para desarrollar tecnologías disruptivas que transforman la manera en que las empresas abordan su estrategia digital. Nuestras plataformas propietarias, combinadas con las alianzas estratégicas con los principales actores del ecosistema tecnológico global, nos posicionan como un socio único capaz de combinar consultoría estratégica con soluciones tecnológicas de vanguardia, generando un impacto real y medible en el negocio de nuestros clientes.



MARCA

La marca Making Science representa mucho más que un nombre comercial; es la expresión tangible de nuestra misión y valores, un activo estratégico que transmite nuestro compromiso con la innovación, la excelencia y la orientación a resultados. Durante 2024, hemos continuado fortaleciendo nuestra identidad de marca para reflejar nuestra evolución como compañía global líder en transformación digital.

Personalidad

La personalidad de marca de Making Science se articula a través de atributos cuidadosamente cultivados que reflejan nuestra esencia y guían todas nuestras interacciones:

SERIA, NO TAJANTE

Utilizamos nuestra experiencia para ayudar a nuestros clientes a tener éxito, comunicándonos con un lenguaje directo pero accesible. Somos precisos al explicar beneficios sin exageraciones.

EXPERTA, NO ARROGANTE

Nuestro profundo conocimiento técnico y estratégico en marketing digital, análisis de datos e inteligencia artificial se comunica desde la colaboración, no desde la superioridad.

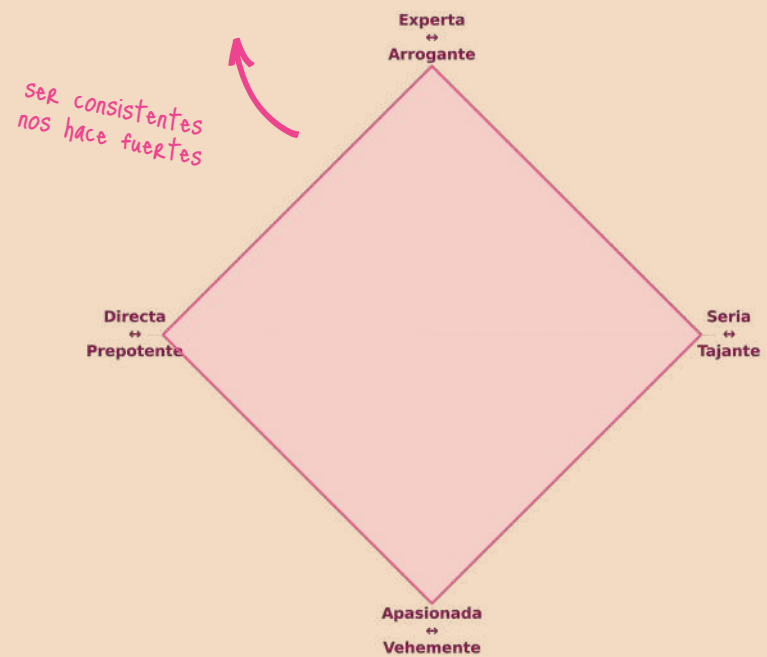
DIRECTA, NO PREPOTENTE

Mantenemos un lenguaje profesional pero cercano, ofreciendo orientación sincera y consejos prácticos. Somos francos con nuestros clientes, incluso cuando reconocemos errores.

APASIONADA, NO VEHEMENTE

Mostramos entusiasmo por lo que hacemos sin resultar excesivos. Nuestro lenguaje transmite acción, movimiento y progreso, comunicando con claridad y empatía.

La consistencia en nuestra personalidad de marca se ha fortalecido durante 2024 mediante la implementación de un programa integral de formación para todos los empleados, asegurando que cada punto de contacto con el cliente refleje nuestra identidad distintiva.



“Nuestra personalidad de marca no es solo lo que decimos, sino cómo lo decimos. En Making Science nos comunicamos como expertos accesibles y apasionados que están genuinamente comprometidos con el éxito de nuestros clientes.”

Mónica González,
Chief Marketing
Officer

El propósito de Making Science trasciende los objetivos comerciales y se centra en el impacto transformador que podemos generar:

Apoyamos a las empresas en la digitalización de su cadena de valor, acelerando su negocio para ser competitivas.

PROSPECCIÓN

La evolución como forma de vida (de lo contrario, quedas fuera).

ÉXITO

Tener éxito en el cambio ofreciendo resultados.

THE NEW

Búsqueda de nuevas formas y mejores fórmulas que las existentes.

Cómo lo hacemos

Combinando estrategia digital y de negocio con capacidades digitales integrales. Somos The Digital Acceleration Company.

Por qué lo hacemos

INNOVACIÓN como mejor camino hacia el éxito

EXPLORACIÓN

constante de lo nuevo (acercándonos siempre, nunca alejándonos)

EXPERIMENTACIÓN sin límites (sin miedo al fracaso)

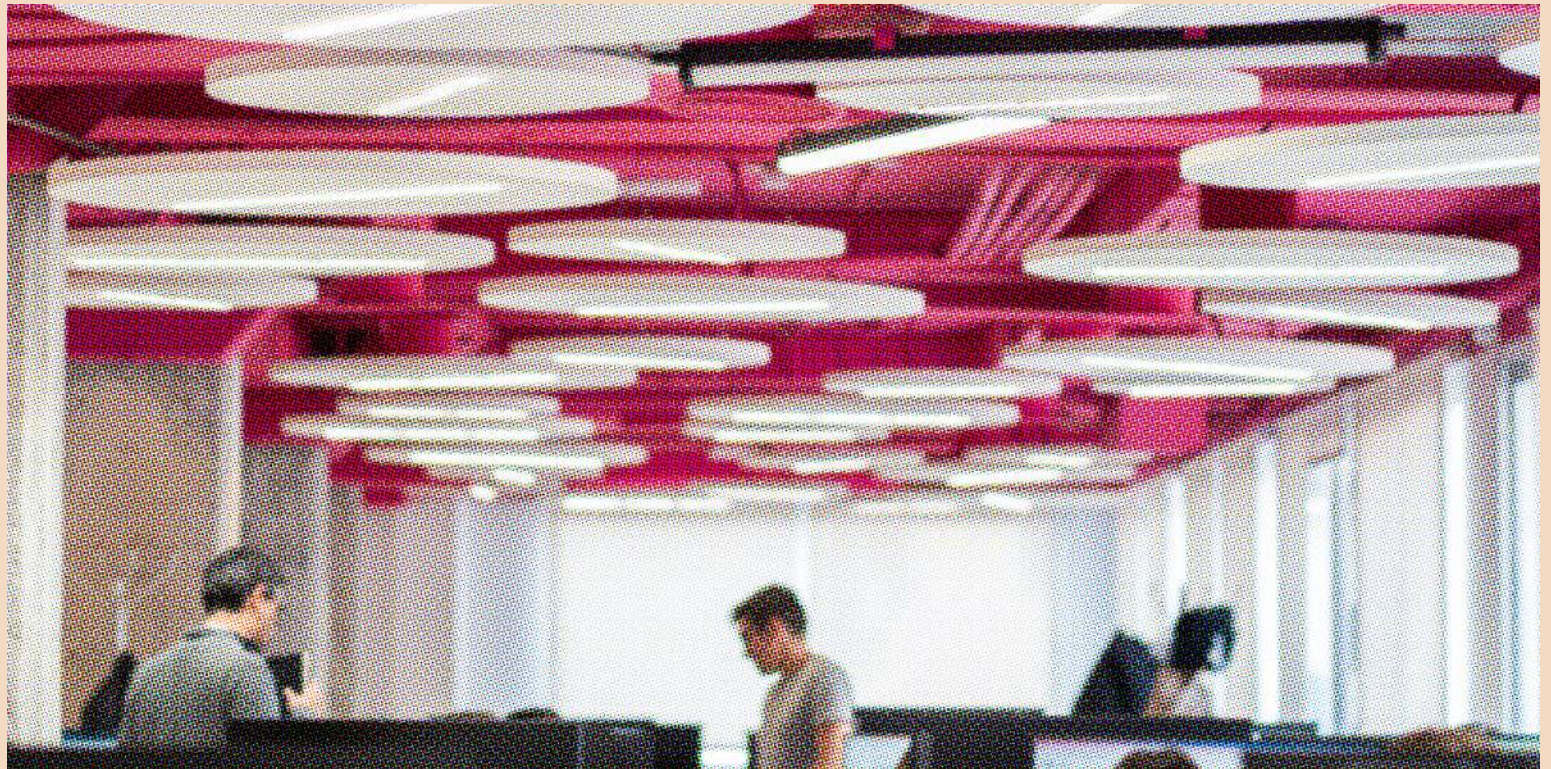
En 2024, este propósito ha sido el motor que ha impulsado todas nuestras decisiones estratégicas, desde el desarrollo de nuevos productos con inteligencia artificial hasta nuestra expansión en mercados clave como Estados Unidos y Latinoamérica.

Materialización de nuestro propósito en 2024

- Lanzamiento del programa Digital Transformation Accelerator para empresas medianas, beneficiando a 28 compañías en fase de crecimiento.

- Publicación del estudio "The AI-Powered Enterprise", compartiendo mejores prácticas y casos de éxito en transformación digital.

- Creación de la iniciativa Making Science Academy, que ha formado a más de 500 profesionales en competencias digitales avanzadas.



TERRITORIOS

La marca Making Science opera de forma estratégica en cinco territorios conceptuales que definen nuestros ámbitos de influencia e inspiración:

TECNOLOGÍA: "MUÉSTRAME LA MAGIA"

La tecnología y la ingeniería son el corazón de Making Science. Desarrollamos soluciones alineadas con la estrategia de negocio de nuestros clientes y formamos parte del ecosistema más importante de socios tecnológicos del mundo.

Valores asociados:

Escalabilidad, Adaptación, Estabilidad y seguridad,

Orientación a soluciones, Multicompetencia.

INNOVACIÓN: "ESPÍRITU DE REVOLUCIÓN"

En Making Science no existen zonas de confort. Trabajamos para el presente y el futuro de la digitalización con el objetivo de mantenernos siempre un paso por delante. Nuestro programa KAIZEN promueve la motivación para mejorar y revolucionar nuestros propios procesos, así como toda nuestra oferta de productos y servicios.

Valores asociados:

Divisibilidad, Complejidad, Compatibilidad, Beneficio potencial, Transparencia.

EMPRENDIMIENTO: "SIN MIEDO A LA AVENTURA"

Emprendemos nuevos viajes cada día para proporcionar soluciones a los problemas de cada cliente, cada uno con diferentes necesidades a lo largo de su cadena de valor. Making Science emprende, diversifica y globaliza su oferta para ser competitiva en el enorme negocio digital.

Valores asociados:

Creatividad, Liderazgo, Compromiso, Identificación de oportunidades, Mentoría.

EDUCACIÓN: "NUNCA DEJES DE APRENDER, DISFRUTA DE TU CONOCIMIENTO"

Somos expertos en un mundo cambiante y transformacional. Nuestro objetivo es estar siempre a la vanguardia de la industria. Somos generadores de tendencias y voz del conocimiento digital.

Valores asociados:

Investigación y actualización, Evaluación, Aprender para mejorar, Objetivos en tiempo y forma, Multidisciplinariedad.

DEPORTE: "DESAFÍA TUS LÍMITES"

En Making Science no hay lugar para un "NO". Somos MAKERS, hacemos lo que hacemos desafiando nuestros límites, cuestionando nuestras habilidades actuales, abrazando nuestras debilidades para convertirlas en fortalezas a través del esfuerzo. Rendirse no forma parte del juego.

Valores asociados:

Desafío, Autoconfianza, Competición, Determinación,

Trabajo en equipo.

Activaciones de territorio en 2024:

Cada territorio ha sido activado mediante iniciativas específicas durante 2024:

TECNOLOGÍA:

- Lanzamiento del Centro de Excelencia en Cloud & AI en Madrid.
- Participación destacada en Google Cloud Next '24.

INNOVACIÓN:

- Creación del Innovation Lab con 6 patentes tecnológicas solicitadas.
- Programa de intraemprendimiento "MS Ventures" con 12 proyectos incubados.

EMPRENDIMIENTO:

- Mentorización de 15 startups en el programa MS Accelerator
- 3 nuevas joint ventures estratégicas en mercados emergentes.

EDUCACIÓN:

- Publicación del libro "The Science of Digital Transformation".
- 35 ponencias en universidades y escuelas de negocio.

DEPORTE:

- Patrocinio del equipo ciclista Making Science Team.
- Participación corporativa en 8 maratonés internacionales.

La evolución de nuestra marca durante 2024 refleja el sólido crecimiento de Making Science y su consolidación

como referente global en el ámbito de la transformación digital. Nuestra estrategia de marca, articulada en torno a una personalidad distintiva, un posicionamiento diferencial y territorios claramente definidos, ha contribuido significativamente a fortalecer nuestra propuesta de valor y a impulsar nuestros resultados de negocio.

Marca = motor de crecimiento

En 2025, seguimos invirtiendo en el desarrollo de nuestra marca como activo estratégico, ampliando su reconocimiento global y reforzando su asociación con la excelencia en innovación tecnológica y aceleración digital.

POSICIONAMIENTO

Making Science se ha consolidado en 2024 como el partner estratégico global para la transformación digital acelerada por la inteligencia artificial y los datos. Esta propuesta de valor única se estructura en cinco pilares diferenciales:

1. Valor

Hemos demostrado ser un socio digital de aceleración confiable, ofreciendo soluciones que generan un impacto real y medible en el negocio de nuestros clientes.

2. Calidad

Nuestra búsqueda continua de la excelencia y la mejora

constante se refleja en los 14 reconocimientos de la industria recibidos en 2024, incluyendo el prestigioso "AI Excellence in Marketing Award".

3. Beneficio

Proporcionamos capacidades digitales integrales (360°) que cubren todo el funnel del cliente, desde la estrategia hasta la implementación técnica.

4. Solución

Nuestro enfoque centrado en resultados hace que los objetivos y necesidades de cada cliente sean los nuestros, trabajando como una extensión de sus equipos.

5. Experiencia

Desarrollamos relaciones

de largo plazo con nuestros clientes basadas en la confianza, la transparencia y la entrega consistente de valor.

En 2024, este posicionamiento se ha fortalecido mediante acciones estratégicas de marca:

- Rebranding de nuestra división de tecnología con el lanzamiento de RAISING como marca diferenciada para nuestras soluciones de IA.

- Consolidación de presencia en eventos estratégicos del sector: participamos en 47 eventos globales, aumentando nuestra visibilidad en un 35%.

- Refuerzo de nuestro liderazgo intelectual con la publicación de 120 artículos técnicos y 8 whitepapers de referencia en el sector.

TALENTO → El talento marca la diferencia en la era tecnológica

“El talento no es solo un activo de nuestra compañía; es la esencia misma de Making Science. En la era de la transformación digital, las empresas que prosperan son aquellas que no solo adoptan la tecnología más avanzada, sino que cuentan con el mejor equipo humano para implementarla.”

José Antonio Martínez Aguilar, Presidente y CEO.

Aquí está la clave del éxito

El Talento como Eje Estratégico

En el corazón de Making Science reside nuestro activo más valioso y diferenciador: el talento. En una economía digital caracterizada por la rápida evolución tecnológica y la competencia global por capacidades especializadas, la gestión estratégica del talento trasciende las funciones tradicionales de recursos humanos para convertirse en un pilar fundamental de nuestro éxito y diferenciación en el mercado.

Durante 2024, nuestro equipo ha continuado su crecimiento hasta superar los 1.200 profesionales distribuidos en 15 países, con una huella de diversidad que incluye más de 35 nacionalidades diferentes y un equilibrio de género cercano a la paridad (49,2% mujeres, 50,8% hombres). Solo en este ejercicio, hemos incorporado a más de 160 nuevos profesionales, representando un incremento del 15% respecto al año anterior.

La Vida en Making Science: Cultura, Entorno y Bienestar

Cultura de Innovación y Colaboración Abierta

En 2024, hemos fortalecido nuestra cultura organizacional basada en la innovación continua y la colaboración sin fronteras, implementando iniciativas que han transformado nuestra forma de trabajar:

Metodologías Ágiles: Hemos extendido la implementación de marcos ágiles (Scrum, Kanban) al 85% de nuestros proyectos, mejorando la entrega de valor en un 23% según nuestros KPIs internos.

Espacios de Co-creación: Inauguramos 4 nuevos Innovation Labs en nuestras sedes de Madrid, Nueva York, Dublín y Estocolmo, diseñados específicamente para fomentar la colaboración multidisciplinaria y el pensamiento creativo.

Programa “MS Connect”: Lanzado en febrero de 2024, ha facilitado más de 45 sesiones de intercambio de conocimiento entre nuestras oficinas globales, generando sinergias

significativas entre mercados.

“Innovation Day”: Nuestra iniciativa trimestral ha producido 37 nuevas ideas, 12 de las cuales han sido implementadas en productos o servicios para nuestros clientes.

Entorno de Trabajo Global, Diverso y Flexible 2.0

Nuestro modelo de trabajo ha evolucionado significativamente en 2024:

Work Your Way: Este nuevo programa permite a nuestros empleados elegir entre diversas modalidades de trabajo:

- Modelo híbrido optimizado (2-3 días presenciales).
- Semanas intensivas (concentración de horas en menos días).
- Programa de movilidad internacional temporal (1-3 meses en otras sedes).

Digital Workplace: Hemos invertido €1,8 millones en nuestra plataforma digital de colaboración, que integra herramientas de comunicación, gestión de proyectos y co-creación, permitiendo una colaboración fluida

entre equipos distribuidos globalmente.

Oficinas de Nueva Generación: Las 3 nuevas oficinas inauguradas en 2024 (Chicago, Barcelona y Bogotá) siguen nuestro concepto “Digital Hub”, con espacios adaptados a diferentes formas de trabajo: colaboración, concentración, creatividad y conexión social.

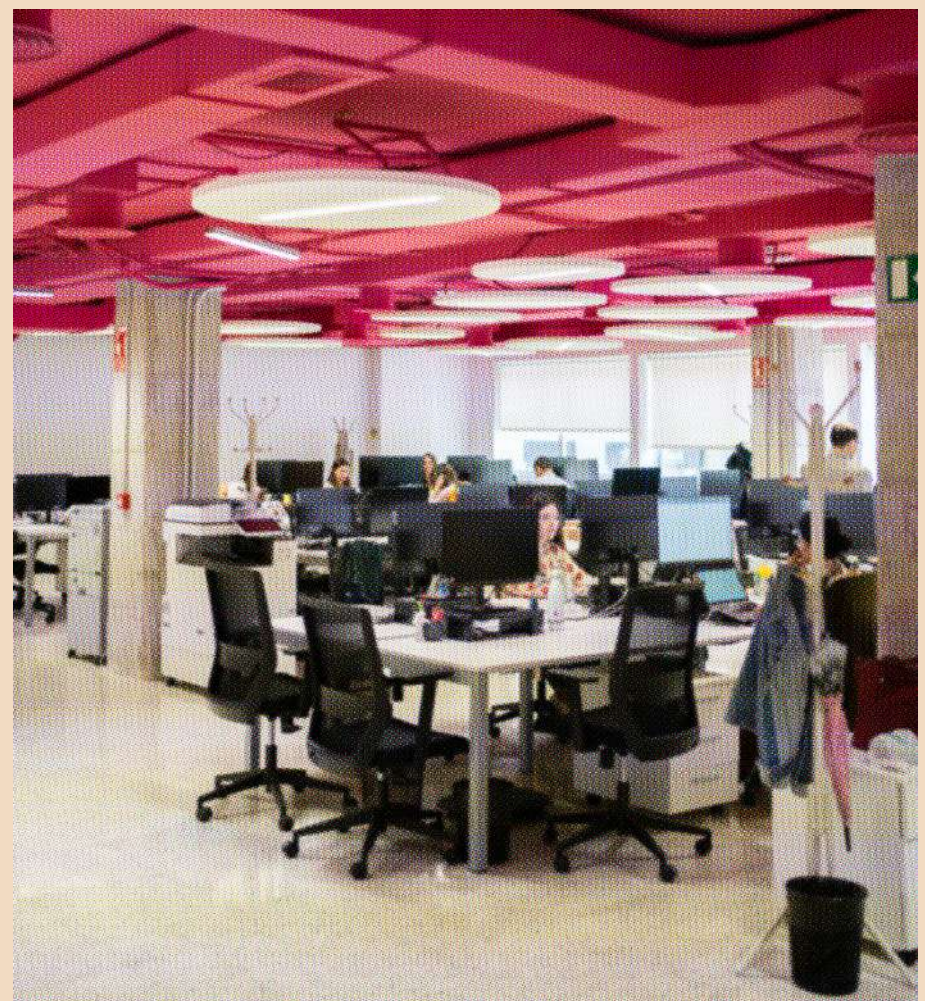
Esta evolución ha contribuido a mejorar en 16 puntos nuestro indicador de satisfacción con el equilibrio vida-trabajo en la encuesta anual de clima laboral.

Compromiso con la Diversidad, Equidad e Inclusión (DE&I)

2024 ha sido un año transformador para nuestra estrategia DE&I:

Comité Global de DE&I: Creado con representantes de todas nuestras geografías y líneas de negocio, ha diseñado e implementado nuestra hoja de ruta 2024-2026.

Políticas de Igualdad: Implementamos una nueva política global de selección inclusiva que ha resultado en



un incremento del 37% en la diversidad de nuestros procesos de contratación.

Programa “Women in Tech Leadership”: Iniciativa de desarrollo acelerado que ha beneficiado a 28 mujeres profesionales con alto potencial, con mentoras de nuestra alta dirección.

Employee Resource Groups (ERGs): Lanzamos oficialmente 4 grupos: “Women in Tech”, “LGBTIQ+ & Allies”, “Cultural Diversity” y “Accessibility & Inclusion”.

Sensibilización: Más de 890 empleados han completado formación en sesgos inconscientes y liderazgo inclusivo.

Paridad en posiciones

directivas: Alcanzamos un 47% de representación femenina en posiciones directivas, avanzando decididamente hacia la paridad.

Inclusión de personas con discapacidad: Incorporamos a 18 profesionales con diversidad funcional a nuestra plantilla global.

Bienestar Integral

En 2024, hemos reforzado nuestro compromiso con el bienestar como condición necesaria para la creatividad y la productividad:

MS Well-Being: Programa integral que incluye:

Servicio de apoyo psicológico disponible 24/7 para todos los empleados

Programa de mindfulness y gestión del estrés con más de 500 participantes

Actividades deportivas semanales y retos de actividad física

Espacios de desconexión en todas nuestras nuevas oficinas

Derecho a la Desconexión: Implementamos políticas formales de respeto al tiempo personal, eliminando notificaciones fuera de horario laboral y fomentando vacaciones reales.

Índice de Salud Organizacional: Nuestro nuevo modelo de medición ha mostrado una mejora del 22% en los indicadores de bienestar respecto a 2023.

COMPROMISO

EL COMPROMISO DE **MAKING SCIENCE** CON LA **SOSTENIBILIDAD** Y LA **RESPONSABILIDAD** CORPORATIVA TRASCIENDE EL MERO CUMPLIMIENTO NORMATIVO; SE ERIGE COMO **UN PILAR ESTRATÉGICO FUNDAMENTAL** QUE IMPREGNA TODA LA ORGANIZACIÓN Y GUÍA SU TOMA DE DECISIONES. ENTENDEMOS QUE NUESTRO **ÉXITO COMO ORGANIZACIÓN** ESTÁ INTRÍNSECAMENTE LIGADO A NUESTRO **IMPACTO POSITIVO** EN EL **MEDIO AMBIENTE** Y LA **SOCIEDAD**. NUESTRA ESTRATEGIA DE **RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA** SE CENTRA EN **CREAR VALOR** COMPARTIDO, **BENEFICIANDO** TANTO A NUESTRO **NEGOCIO** COMO A LAS **COMUNIDADES** EN LAS QUE OPERAMOS Y AL **PLANETA**. ESTE COMPROMISO HOLÍSTICO SE ARTICULA A TRAVÉS DE UNA **ROBUSTA POLÍTICA** INTEGRADA EN **MATERIA DE SEGURIDAD** DE LA INFORMACIÓN, **CALIDAD** Y **MEDIOAMBIENTE**, Y SE DESPLIEGA MEDIANTE UN CONJUNTO COHERENTE DE **ACCIONES** Y **OBJETIVOS** EN EL ÁMBITO AMBIENTAL, SOCIAL Y DE BUENA GOBERNANZA (**ESG**).



Concreción y
coherencia en los
hechos

Sistemas de Gestión Ambiental (ISO 14001)

En Making Science, entendemos que nuestro compromiso con el medio ambiente va más allá del mero cumplimiento normativo; es parte integral de nuestra visión de negocio y responsabilidad corporativa. Nuestro Sistema de Gestión Ambiental (SGA), certificado bajo la norma internacional ISO 14001:2015, establece un marco sólido y sistemático para identificar, gestionar, controlar y minimizar nuestro impacto ambiental, asegurando la mejora continua.

Durante 2024, hemos mantenido y fortalecido nuestro SGA en las oficinas de Madrid y Chicago, garantizando que nuestras operaciones se ajusten a los más altos estándares internacionales. Este sistema abarca las siguientes sociedades del Grupo, asegurando una aplicación coherente de nuestras políticas ambientales:

Making Science Group S.A.
Crepes & Texas, S.L.U.
Making Science Cloud, S.L.U.
Making Science Digital Marketing, S.L.U.
Making Science Labs, S.L.U.
Making Science Sweeft Europe, S.L.U.
Making Science LLC

Identificación de Aspectos Ambientales

En Making Science, somos conscientes de que, aunque nuestra actividad principal se desarrolla en el entorno digital, generamos impactos ambientales que debemos identificar, medir y gestionar de forma responsable. A través de un enfoque sistemático integrado en nuestro SGA, hemos identificado los siguientes aspectos ambientales significativos derivados de nuestras actividades, productos y servicios:

Consumo de Recursos:

Energía eléctrica: Es el principal recurso consumido, fundamental para la iluminación de oficinas, el funcionamiento de equipos informáticos (servidores, ordenadores, etc.) y la climatización. En 2024, nuestro consumo total de electricidad consolidado en las oficinas medidas ascendió a 667.575 kWh. La procedencia de esta energía (renovable o no) es un factor clave en nuestra huella de carbono.

Agua: Empleada principalmente en servicios sanitarios y para los procesos de limpieza de

Nuestro compromiso se materializa en un manual de gestión que documenta detalladamente el sistema implantado para asegurar el cumplimiento de nuestra política ambiental, los objetivos establecidos, y toda la normativa legal y otros requisitos aplicables a nuestra organización.

Ampliación de certificación a Chicago: En febrero de 2024, nuestra oficina de Chicago obtuvo la certificación ISO 14001:2015, extendiendo nuestro compromiso ambiental a nuestras operaciones clave en Estados Unidos.

Renovación de certificación en Madrid: Las auditorías internas (12 y 13 de junio) y externas (1 al 3 de julio de 2024) concluyeron con resultados satisfactorios, renovando nuestra certificación ISO 14001:2015 para la sede principal.

Objetivos ambientales 2024: Durante 2024, nuestros objetivos en materia ambiental se han centrado en áreas clave:

Ampliar indicadores de consumo a nivel global: Hemos extendido la medición sistemática del consumo de energía, papel y tóner a nuestras oficinas de Madrid, Alicante, Barcelona, Mallorca, Padua, Bellaria, París, Tbilisi, Bogotá, Londres, Estocolmo y Chicago, para obtener una visión más completa de nuestra huella operativa.

nuestras instalaciones. Dada la ubicación de algunas oficinas en edificios compartidos, el cálculo se realiza de forma estimada. En 2024, el consumo total estimado a nivel global fue de 728.547,60 litros (aproximadamente 518,92 litros/persona/año, basado en el promedio de empleados).

Materias primas: El consumo se centra en:

- Papel para oficina:** En 2024, se consumieron 331 paquetes de 500 folios en toda la organización (equivalente a 827,5 kg de papel).
- Papel de celulosa:** En las oficinas de Madrid se consumieron 3.211 unidades (bobinas, toallitas, rollos), lo que representa 7,94 unidades/persona.
- Tóner:** El consumo en las oficinas de Madrid fue de 4 kg (0,009 kg/persona).

Generación de Residuos:

Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEE): En 2024, nuestras oficinas de Madrid generaron 313 kg de RAEE (0,708 kg/persona), gestionados a través de gestores autorizados.

Cartuchos de tóner y material de impresoras: Se gestionan como residuos específicos. Papel y cartón: Se segregan para su reciclaje.

Otros residuos asimilables a

Cálculo y recertificación de huella de carbono: Hemos calculado nuestra huella de carbono para los ejercicios 2022 y 2023 (Alcance 1 y 2) y hemos recertificado la huella de carbono de nuestra oficina en Madrid, un paso fundamental para una gestión climática basada en datos.

Implementación de criterios ambientales para proveedores: Hemos establecido e iniciado la implementación de un sistema de homologación de proveedores que incluye criterios ambientales específicos, buscando extender nuestro compromiso a la cadena de suministro.

Inversión en medio ambiente: En 2024, Making Science ha designado a un responsable de calidad y medio ambiente para liderar la gestión ambiental de la compañía y ha destinado 46.000€ a consultoría, auditorías de certificación y otras actividades directamente relacionadas con la mejora de nuestro desempeño ambiental.

Nuestros programas de acompañamiento personalizado han alcanzado nuevas cotas en 2024:

Global Mentoring Program: 143 parejas mentor-mentorizado activas, con una satisfacción del 91%.

Executive Coaching: 24 directivos han participado en programas de coaching individual para potenciar sus capacidades de liderazgo.

urbanos: Gestionados según la normativa local.

Emisiones Atmosféricas:

Las principales emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) de Making Science proceden del consumo de energía eléctrica (emisiones indirectas de Alcance 2) y, en menor medida, de fuentes directas (Alcance 1, como posibles fugas de gases refrigerantes) y otras fuentes indirectas (Alcance 3, como viajes de negocio).

La medición y reducción de nuestra huella de carbono es un eje central de nuestra estrategia ambiental.

Evaluación de Impactos Ambientales y Establecimiento de Objetivos

Una vez identificados los aspectos ambientales relevantes de nuestras operaciones, en Making Science realizamos una evaluación sistemática y rigurosa de sus impactos potenciales y reales. Este proceso es fundamental para establecer prioridades, asignar recursos de manera eficiente y definir estrategias de prevención y mitigación

Políticas, Iniciativas y Membresías Ambientales

Making Science ha desarrollado un enfoque integral hacia la sostenibilidad ambiental, respaldado por políticas claras, iniciativas estratégicas y la pertenencia activa a organizaciones comprometidas con la acción climática y la responsabilidad corporativa.

Política ambiental: Nuestra política integrada de calidad y medio ambiente refleja nuestro compromiso explícito con:

- La protección activa del entorno natural y la conservación de la biodiversidad.
- La gestión responsable y la minimización de los impactos ambientales derivados de nuestras actividades, productos y servicios.
- El cumplimiento riguroso de toda la legislación y reglamentación ambiental aplicable.
- La búsqueda constante de la mejora continua de nuestro desempeño ambiental a través de objetivos medibles y la revisión periódica.

Iniciativas destacadas: En 2024, hemos impulsado diversas iniciativas ambientales concretas:

Manual de Buenas Prácticas

efectivas.

Metodología de evaluación de impactos: Nuestro Sistema de Gestión Ambiental (SGA) incluye una metodología estructurada para evaluar los impactos ambientales, considerando criterios clave como:

- La gravedad del impacto potencial sobre el medio ambiente (ecosistemas, recursos, salud humana).
- La probabilidad de que ocurra dicho impacto.
- La capacidad de control que tiene la organización sobre el aspecto ambiental que genera el impacto.
- El cumplimiento de la legislación ambiental aplicable.

Esta evaluación nos permite clasificar los impactos en tres niveles de significancia, guiando la toma de decisiones: **Favorable:** El impacto es bajo y está controlado. Requiere mantener el mismo nivel de seguimiento y las medidas preventivas existentes.

Aceptable: El impacto es moderado o existe un riesgo potencial. Requiere informar a la dirección sobre la necesidad de una reevaluación periódica y considerar posibles mejoras. **Requiere acción:** El impacto es significativo o existe un incumplimiento potencial. Exige una reevaluación inmediata de los riesgos y la

Ambientales: Documento interno que proporciona directrices claras y prácticas para todos los empleados sobre el control del consumo energético, el uso eficiente del agua, la reducción del consumo de papel y la correcta segregación y gestión de residuos.

Cálculo de huella de carbono: Proceso anual fundamental, en línea con nuestro compromiso con la transparencia y la acción climática (detallado en la sección 10.6).

Programa de reciclaje integral: Mantenimiento y promoción del uso de contenedores específicos en todas nuestras instalaciones para la correcta separación de papel/cartón, envases, residuos orgánicos, residuos generales, pilas y tóner.

Adhesiones y compromisos externos: Nuestro compromiso ambiental se ve reforzado por nuestra participación en iniciativas globales clave:

Climate Pledge: Como signatarios, nos comprometemos a alcanzar emisiones netas de CO₂ iguales a cero en toda nuestra cadena de valor para el año 2040, adelantándonos significativamente a los objetivos del Acuerdo de París.

Pacto Mundial de las Naciones Unidas: Desde 2022, estamos adheridos al Pacto Mundial, alineando nuestras operaciones y estrategias con sus Diez

implementación de acciones correctoras o preventivas urgentes.

Objetivos y metas ambientales 2024: Como resultado de nuestra evaluación continua de impactos y en línea con nuestra política ambiental, hemos establecido los siguientes objetivos y metas específicos para mejorar nuestro desempeño ambiental durante 2024 y sentar las bases para años futuros:

Reducción del consumo energético:

Meta: Optimizar el consumo de energía en equipos informáticos mediante la implementación y promoción de funciones de ahorro de energía (hibernación, apagado).

Resultado esperado (Indicador): Lograr un ahorro estimado del 20% en el consumo energético asociado a equipos informáticos en periodos de inactividad.

Optimización del uso de recursos:

Meta: Promover prácticas responsables en el uso de papel, agua y otros recursos mediante campañas internas de sensibilización, formación específica y recordatorios visuales.

Principios universalmente aceptados en las áreas de derechos humanos, normas laborales, medio ambiente y lucha contra la corrupción.

Iniciativa Pledge 1%:

Formamos parte de este movimiento filantrópico global, comprometiéndonos a donar el 1% del tiempo de nuestros empleados, nuestros productos, nuestros beneficios o nuestro capital a causas sociales y ambientales.

Resultado esperado (Indicador): Alcanzar una reducción del 15% en el consumo promedio de papel por empleado en las oficinas medidas.

Gestión eficiente de residuos:

Meta: Mejorar las tasas de separación en origen y reciclaje de residuos (papel/cartón, envases, RAEE, tóners) en todas nuestras oficinas mediante la mejora de la señalización y la formación.

Resultado esperado (Indicador): Aumentar en un 25% la cantidad total de residuos enviados a reciclaje en comparación con el año anterior.

Minimización de la huella de carbono:

Meta: Avanzar decididamente hacia nuestro objetivo de cero emisiones netas de CO₂ para 2040, en línea con nuestro compromiso con el Climate Pledge.

Resultado esperado (Indicador): Lograr una reducción del 5% en nuestra huella de carbono total (Alcances 1 y 2 medidos) respecto a los niveles de 2023.

Sistema de seguimiento y evaluación: Para garantizar el cumplimiento efectivo de nuestros objetivos y metas ambientales, hemos implementado un sistema robusto de seguimiento y evaluación que incluye:

Monitorización periódica: Seguimiento trimestral de los indicadores clave de desempeño ambiental (consumos, residuos, emisiones).

Revisión de progreso: Evaluación semestral del avance hacia el cumplimiento de los objetivos y metas establecidos.

Auditorías internas:

Realización de auditorías internas anuales para verificar la conformidad del SGA y la eficacia de las medidas implementadas.

Comunicación a la Dirección: Presentación regular de informes a la dirección sobre el desempeño ambiental, los logros alcanzados y los desafíos identificados, para facilitar la toma de decisiones estratégicas.

No es marketing es estrategia

Programa de Gestión Ambiental: Estrategia y Valor Añadido

El programa de gestión ambiental de Making Science no es un conjunto de acciones aisladas, sino un enfoque integrado y estratégico diseñado para materializar nuestro compromiso con la sostenibilidad ambiental en todas nuestras operaciones. Este programa es fundamental no solo para cumplir con nuestras responsabilidades ambientales y legales, sino también para generar valor añadido tangible para nuestro negocio, nuestros empleados, clientes y la sociedad en general.

Elementos clave del programa: Nuestro programa de gestión ambiental se estructura en torno a varios elementos interconectados y

fundamentales:

Planificación estratégica integrada: La dimensión ambiental se incorpora de manera transversal en nuestra planificación empresarial a corto, medio y largo plazo, asegurando que las decisiones de negocio consideren sus implicaciones ambientales. **Asignación de recursos dedicados:** Se dota al programa de los recursos humanos (responsable de calidad y medio ambiente), técnicos y financieros necesarios para implementar eficazmente las iniciativas ambientales planificadas.

Formación y sensibilización continua: Se desarrollan programas de formación y campañas de comunicación interna para fomentar una cultura de responsabilidad ambiental entre nuestros empleados y colaboradores, promoviendo su participación activa.

Implementación de medidas específicas: Se

ejecutan acciones concretas y medibles para reducir nuestros principales impactos ambientales, tales como:

- Optimización del consumo energético (configuración eficiente de equipos, uso de iluminación LED, selección de proveedores de energía renovable).
- Promoción activa del uso responsable del agua en instalaciones.
- Reducción del consumo de papel mediante la digitalización de procesos internos y la promoción de la impresión responsable.
- Gestión adecuada de residuos, priorizando la reducción, reutilización y reciclaje (RAEE, tóners, papel, envases).

Seguimiento, medición y mejora continua: Se realiza una evaluación regular de nuestro desempeño ambiental frente a los objetivos establecidos, utilizando los datos para identificar áreas de mejora y ajustar nuestras estrategias de forma proactiva (ciclo PDCA).

Beneficios tangibles del programa: Nuestro programa de gestión ambiental genera múltiples beneficios que refuerzan la sostenibilidad y competitividad de Making Science:

Eficiencia operativa y reducción de costes: La optimización en el uso de recursos naturales (energía, agua, papel) y la gestión eficiente de residuos se traducen directamente en ahorros económicos significativos.

Mejora de la reputación e imagen corporativa: Nuestro compromiso demostrado con el medio ambiente fortalece nuestra imagen de marca, mejora nuestras relaciones con clientes y socios, y atrae talento comprometido.

Ventaja competitiva y acceso a mercados: Las certificaciones ambientales (ISO 14001) y un sólido desempeño ambiental nos posicionan favorablemente

en licitaciones y ante clientes que priorizan la sostenibilidad, abriendo nuevas oportunidades de negocio.

Estímulo a la innovación: La búsqueda de soluciones más eficientes y ambientalmente responsables fomenta la creatividad y la capacidad de innovación dentro de la organización.

Cumplimiento normativo y gestión de riesgos: Nos permite anticipar y adaptarnos proactivamente a un marco regulatorio ambiental cada vez más exigente, minimizando riesgos legales y operativos.

Atracción y retención de talento: Un compromiso genuino con la sostenibilidad es un factor cada vez más valorado por los profesionales, contribuyendo a atraer y retener al mejor talento.

Resultados destacados 2024: En 2024, nuestro programa ha conseguido avances significativos en diversas áreas:

Eficiencia energética: Tras la auditoría energética realizada en 2023, se identificaron y evaluaron 19 medidas de eficiencia específicas para nuestras oficinas de Madrid. Estas medidas, que incluyen la modernización de sistemas de iluminación, la optimización de la climatización y la implementación de sistemas de automatización y control, están siendo planificadas para su ejecución en el periodo 2025-2028.

Consumo responsable: Se han reforzado las prácticas internas para optimizar el uso de papel y energía en equipos informáticos, incluyendo la verificación de contenido antes de imprimir, la priorización de comunicaciones electrónicas y la promoción activa de la reutilización de papel para borradores.

Adaptación al cambio climático: Hemos continuado avanzando en nuestro compromiso con el Climate Pledge, fortaleciendo las bases para nuestro objetivo a largo plazo de alcanzar emisiones netas cero en 2040.

Aquí se mide para actuar, no para decorar

Huella de Carbono y Reducción de Emisiones

En Making Science, reconocemos la urgencia de la crisis climática y asumimos nuestra responsabilidad en la transición hacia una economía baja en carbono. La medición rigurosa, la divulgación transparente y la reducción efectiva de nuestra huella de carbono son componentes esenciales de nuestra estrategia de sostenibilidad. Durante 2024, hemos continuado avanzando significativamente en nuestro compromiso climático.

Huella de Carbono 2023 (Verificada en 2024):

En 2024, completamos la verificación externa de nuestra huella de carbono para el año 2023, abarcando los alcances 1 y 2 (emisiones directas y emisiones indirectas por consumo de electricidad) para nuestra sede de Madrid, siguiendo los estándares del GHG Protocol y las directrices de la norma ISO 14064.

El resultado consolidado fue de 5,61 toneladas de CO₂ equivalente (tCO₂e).

Esto representa una reducción excepcional del 71,3% en comparación con las 19,55 tCO₂e registradas en 2022 para la misma sede.

Causa principal: Esta drástica disminución se debe fundamentalmente a la decisión estratégica de cambiar nuestro proveedor de energía eléctrica a una comercializadora que garantiza un suministro de origen 100% renovable, lo que eliminó casi por completo las emisiones indirectas del alcance 2 asociadas a la electricidad.

Cálculo Huella de Carbono 2024 (Alcance 1, 2 y 3):

Actualmente, estamos inmersos en el proceso de cálculo de nuestra huella de carbono para el ejercicio 2024.

Este año, por primera vez, estamos ampliando el análisis para incluir el alcance 3, que abarca otras emisiones indirectas significativas de nuestra cadena de valor (como viajes de negocio, desplazamientos de empleados, gestión de residuos, compra de bienes y servicios, etc.), siguiendo los estándares de la norma ISO 14064. Este análisis más exhaustivo nos proporcionará una visión integral de nuestro impacto climático total.

Estrategia de Reducción de Emisiones:

Nuestra estrategia para alcanzar la neutralidad en carbono se articula en torno a tres ejes fundamentales y jerarquizados:

Medición y Reporte Continuo: Cálculo sistemático y transparente de nuestra huella de carbono, ampliando progresivamente el alcance, la cobertura geográfica y la precisión de los datos. Comunicación periódica de nuestro progreso.

Eliminación y Reducción de Emisiones: Implementación activa de estrategias de descarbonización alineadas con el Acuerdo de París y la ciencia climática, priorizando:

Eficiencia Energética: Optimización del consumo en oficinas y equipos.

Energías Renovables: Transición a fuentes de energía 100% renovables en todas nuestras operaciones donde sea viable.

Optimización de Procesos: Reducción del consumo de materiales y generación de residuos.

Movilidad Sostenible: Fomento de alternativas de transporte bajas en carbono para empleados y viajes de negocio.

Cadena de Valor: Colaboración con proveedores para reducir las emisiones de alcance 3.

Compensación (como último recurso): Neutralización de las emisiones residuales inevitables mediante la inversión en proyectos de compensación de carbono de alta calidad, verificados por estándares reconocidos y que generen co-beneficios sociales y ambientales.

Compromiso Climate Pledge: Como firmantes del Climate Pledge, reafirmamos nuestro compromiso público de:

Alcanzar emisiones netas de CO₂ iguales a cero en toda nuestra cadena de valor para el año 2040, diez años antes del objetivo del Acuerdo de París.

Medir y reportar nuestras emisiones de GEI de forma regular y transparente.

Implementar estrategias de descarbonización reales a través de cambios e innovaciones en nuestras operaciones y cadena de valor.

Objetivos de Reducción para 2025: De cara al próximo ejercicio, nos hemos fijado los siguientes objetivos concretos:

- Completar y verificar nuestro primer cálculo de huella de carbono incluyendo el alcance 3.
- Establecer un objetivo de reducción de emisiones totales (alcances 1, 2 y 3 relevantes) del 10% respecto a la línea base que estableceremos con el cálculo de 2024.
- Extender el uso de energía 100% renovable a, al menos, 75% de nuestras oficinas a nivel global.
- Desarrollar una hoja de ruta detallada de descarbonización a largo plazo, con metas intermedias hacia nuestro objetivo de neutralidad en 2040.

La Certificación de la Huella de Carbono como Inversión Estratégica

En Making Science, concebimos la certificación de nuestra huella de carbono no como una obligación, sino como una inversión estratégica fundamental que genera valor tangible y refuerza nuestro compromiso con un futuro sostenible. Sus beneficios permean toda la organización y fortalecen nuestra posición en el mercado.

Valor Estratégico de la Certificación:

Mejora de la Imagen Corporativa y Posicionamiento de Marca: La verificación externa de nuestro desempeño climático refuerza nuestra reputación como empresa responsable, transparente y comprometida con la sostenibilidad. En un mercado donde consumidores, clientes y talento valoran cada vez más las credenciales ambientales, esta certificación nos diferencia positivamente y fortalece la percepción de nuestra marca. En 2024, la integración de nuestra huella certificada en comunicaciones y propuestas ha sido recibida favorablemente, reforzando la confianza.

Acceso a Nuevos Mercados y Oportunidades de Financiación: La certificación nos posiciona estratégicamente para:

· Acceder a licitaciones públicas y privadas que incorporan criterios ambientales estrictos.

· Cumplir con los requisitos de sostenibilidad de clientes corporativos con políticas de compra responsable.

· Optar a instrumentos de financiación verde y sostenible, a menudo con condiciones más favorables. Nuestro compromiso verificable ha sido un factor diferencial en procesos de contratación clave durante 2024.

Reducción de Costes mediante la Optimización de Procesos:

El riguroso proceso de medición y análisis requerido para la certificación nos ha permitido identificar ineficiencias operativas y oportunidades de mejora. El análisis detallado de nuestras fuentes de emisión (energía, residuos, viajes) revela áreas donde podemos optimizar el consumo de recursos y, por ende, reducir costes operativos de forma significativa. Las medidas de eficiencia implementadas en 2024 ya han generado ahorros tangibles.

Gestión Proactiva de Riesgos Climáticos: La certificación nos dota de herramientas para:

- Anticipar y mitigar riesgos regulatorios asociados a la tarificación del carbono o normativas de eficiencia.
- Prepararnos para futuros requisitos de divulgación obligatoria de información climática (como la CSRD).
- Evaluar y reducir nuestra vulnerabilidad ante impactos físicos del cambio climático.
- Fortalecer la resiliencia de nuestra cadena de suministro. Nuestra estrategia de gestión integral de riesgos ahora incorpora explícitamente consideraciones climáticas.

Generación de Confianza y Transparencia con Stakeholders: La certificación por una entidad tercera independiente proporciona a nuestros grupos de interés (inversores, clientes, empleados, sociedad) información fiable y verificable sobre nuestro desempeño ambiental, fomentando la confianza y el diálogo constructivo. En 2024, hemos comunicado abiertamente nuestros resultados, incluyendo logros y áreas de mejora, lo que ha sido valorado positivamente.

Alineación con Nuestra Política Integrada y Valores:

- La certificación de la huella de carbono está intrínsecamente alineada con nuestra política integrada de calidad y medio ambiente, ya que:
 - Materializa nuestro compromiso con la mejora continua.
 - Refuerza nuestro objetivo de minimizar los impactos ambientales.
 - Proporciona un marco medible para establecer y seguir objetivos ambientales.
 - Demuestra nuestro compromiso con el cumplimiento de requisitos legales y otros compromisos voluntarios.

Nuestro Camino hacia la Neutralidad de Carbono: La certificación anual de nuestra huella de carbono es un hito fundamental en nuestra hoja de ruta hacia la neutralidad de carbono. Nos proporciona una línea base robusta y verificada, esencial para medir nuestro progreso año tras año, ajustar nuestras estrategias de reducción y asegurar que avanzamos de manera decidida hacia nuestro ambicioso objetivo de alcanzar emisiones netas cero para 2040.

Objetivo 2040: sin humo

Objetivo a largo plazo: con datos, no deseos

Invertir en las personas es crecer de verdad

Desarrollo Profesional: Un Viaje de Crecimiento Continuo

Ecosistema de Aprendizaje Integral

Durante 2024, nuestro compromiso con el desarrollo profesional se ha materializado en:

- 15.600 horas de formación técnica y en habilidades transversales (+22% vs 2023).
- €1,2 millones invertidos en programas de formación.
- 937 certificaciones en tecnologías avanzadas obtenidas por nuestros profesionales.
- 82% de empleados formados en tecnologías de IA.

Nuestro ecosistema de aprendizaje se ha expandido con:

- ➔ **MS Learning Hub:** Nueva plataforma digital con más de 2.800 recursos formativos disponibles 24/7, personalizada según perfil profesional y objetivos de carrera.
- ➔ **Tech Excellence Program:** Formación especializada en tecnologías emergentes como IA Generativa, Edge Computing, Web3 y Quantum Computing.
- ➔ **Leadership Academy:** Programa para managers y directivos centrado en transformational leadership, innovation management y strategic thinking.

Ecosistema de Aprendizaje Integral

MS Learning Hub: Nueva plataforma digital con más de 2.800 recursos formativos disponibles 24/7, personalizada según perfil profesional y objetivos de carrera.

Tech Excellence Program: Formación especializada en tecnologías emergentes como IA Generativa, Edge Computing, Web3 y Quantum Computing.

Leadership Academy: Programa para managers y directivos centrado en transformational leadership, innovation management y strategic thinking.

Trayectorias Profesionales y Movilidad

En 2024 hemos estructurado y formalizado trayectorias profesionales claras para todas las áreas de la compañía:

Career Framework: Implementamos un marco global que define claramente las rutas de carrera en vías técnicas y de gestión, con competencias y habilidades asociadas a cada nivel.

Promoción Interna: 87 promociones internas (+35% vs 2023), representando el 73% de las posiciones cubiertas por encima de cierto nivel.

Movilidad Internacional: 28 movimientos internacionales entre nuestras sedes, fortaleciendo nuestra cultura global.

Movilidad Funcional: 43 cambios entre áreas funcionales

diferentes, ampliando la visión transversal de nuestros profesionales.

Retención de Talento: Reducción de la rotación voluntaria al 8,2% (frente al 12,3% en 2023), significativamente por debajo de la media del sector (15%).

Mentoring y Coaching

Nuestros programas de acompañamiento personalizado han alcanzado nuevas cotas en 2024:

Global Mentoring Program: 143 parejas mentor-mentorizado activas, con una satisfacción del 91%.

Executive Coaching: 24 directivos han participado en programas de coaching individual para potenciar sus capacidades de liderazgo.

Communities of Practice: Lanzamiento de 8 comunidades temáticas que reúnen a más de 350 profesionales para intercambiar conocimientos y mejores prácticas.

Programa de Embajadores

El Programa de Embajadores, una de nuestras iniciativas más exitosas, ha alcanzado nuevos hitos en 2024:

- 53 profesionales han participado como embajadores en diferentes geografías.
- 7 nuevos destinos incorporados al programa
- 91% de satisfacción entre los participantes.
- 3 casos de embajadores que han decidido trasladarse permanentemente a su destino.

Digital Acceleration Academy: Impulsando el Talento del Futuro

La Digital Acceleration Academy (DAA) se ha consolidado en 2024 como nuestra plataforma estratégica para la captación y desarrollo de talento digital. Su doble misión:

Desarrollo interno: Asegurar que nuestro talento posea las capacidades más actualizadas para liderar la transformación digital (upskilling y reskilling).

Captación externa: Atraer y formar talento externo necesario para sostener nuestro crecimiento y contribuir al desarrollo del ecosistema digital en los países donde operamos.

Impacto y Crecimiento

Este año la Academia ha experimentado un crecimiento extraordinario:

- 118 nuevos profesionales formados en Data, AdTech, IA y Marketing Digital (+23% vs 2023).
- 64% de contratación directa tras finalizar el programa

Formar hoy al equipo que liderará mañana

(frente al 57% en 2023).

· Ampliación a 3 nuevos países: Estados Unidos, México y Colombia.

· 2 nuevas especialidades: Inteligencia Artificial Generativa y Ciberseguridad.

Portafolio de Programas

Nuestra oferta formativa se ha expandido considerablemente:

Data & AI Track: Formación intensiva en Data Science, Machine Learning e IA Generativa.

AdTech & MarTech Track: Especialización en plataformas y tecnologías de marketing digital.

Tech Track: Desarrollo full-stack, cloud architecture y DevOps.

Digital Business Track: Transformación digital, estrategia digital y product management.

Metodología Innovadora

Nuestra metodología combina:

Blended Learning: 70% práctico y 30% teórico

Project-Based Learning: Trabajo en proyectos reales con clientes de Making Science

Mentorización: Cada participante cuenta con un

mentor dentro de la compañía

Inmersión Empresarial: Rotación por diferentes áreas y proyectos

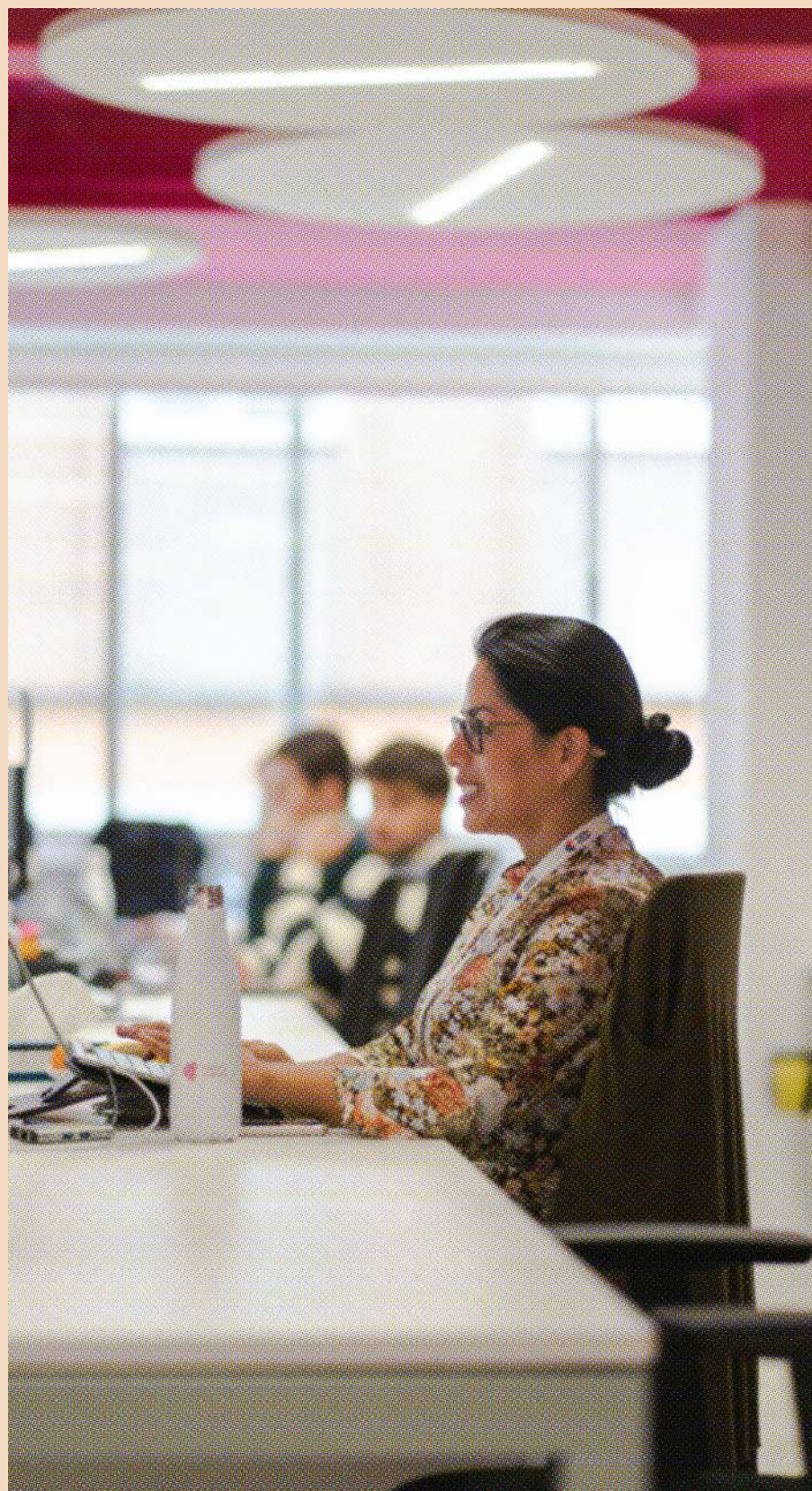
Programa "AI Talents"

En 2024 lanzamos "AI Talents", un programa intensivo de especialización en inteligencia artificial:

- 62 participantes en la primera promoción.
- 480 horas de formación teórico-práctica por participante.
- Colaboración directa con nuestro equipo de RAISING en proyectos reales.
- 92% de participantes integrados en los equipos de desarrollo de Gauss AI, ad-machina y TGAI.

Alianzas Educativas Hemos fortalecido nuestro ecosistema educativo:

- Colaboración con 102 universidades (+13 vs 2023)
- 4 cátedras de Inteligencia Artificial y Marketing Digital
- 6 bootcamps especializados en colaboración con escuelas de negocios
- 287 estudiantes en prácticas formados en nuestras oficinas.



Medición de Impacto

Evaluamos el éxito de la Academia a través de indicadores clave:

Empleabilidad: 87% de los graduados encuentran empleo en el sector digital en los 3 meses posteriores a la finalización del programa.

Retención: 82% de retención tras 12 meses entre quienes se incorporan a Making Science.

Impacto en proyectos: Los proyectos desarrollados por participantes de la Academia han generado más de €1,1 millones en ingresos para la compañía.

ROI formativo: Por cada euro invertido en la Academia, se generan 2,3 euros en valor para la compañía a lo largo de 24 meses.

Reconocimientos La labor de la Digital Acceleration Academy ha sido reconocida en 2024 con: Premio "HR Innovation" por la Asociación Española de Directores de RRHH

Reconocimiento como "Best Learning & Development Initiative" en los European Digital Marketing Awards.

Seleccionada como caso de éxito por el Observatorio de Innovación en el Empleo Perspectivas de Futuro

De cara a 2025, nuestro compromiso con el talento se reforzará con:

Plan de Expansión Internacional: La Digital Acceleration Academy se extenderá a 4 nuevos mercados. AI Upskilling Plan: Formación en IA avanzada para el 100% de nuestros profesionales técnicos.

Next Generation Leadership: Programa de identificación y desarrollo acelerado de futuros líderes.

Well-Being 2.0: Ampliación de nuestros programas de bienestar con foco en salud mental.

New Ways of Working: Evolución de nuestros modelos de trabajo flexible para

maximizar la productividad y satisfacción.

El talento seguirá siendo nuestro principal activo y la base fundamental sobre la que construiremos nuestro crecimiento futuro, consolidando a Making Science como un empleador de referencia a nivel global en el ámbito digital.

Objetivo claro: atraer y retener a los mejores



Reconocimiento real, no solo imagen

Sistema de Gestión de Calidad (ISO 9001 / Madrid Excelente)

En Making Science, la calidad no es un objetivo final, sino un compromiso intrínseco y un proceso continuo de mejora que impregna todas nuestras operaciones y servicios. Nuestro Sistema de Gestión de Calidad (SGC), certificado bajo la exigente norma internacional ISO 9001:2015, es la garantía de nuestro enfoque sistemático hacia la excelencia, la eficiencia operativa y, fundamentalmente, la satisfacción de nuestros clientes.

Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2015: Durante 2024, hemos mantenido y fortalecido activamente nuestro SGC, proporcionando un marco estructurado y probado para garantizar la consistencia, la trazabilidad y la mejora continua en todos nuestros procesos y servicios entregados.

Alcance Detallado de la Certificación:

El alcance de nuestra certificación ISO 9001:2015 es amplio y cubre el núcleo de nuestras actividades:

“DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE SOLUCIONES WEB. POSICIONAMIENTO WEB. DESARROLLO DE PROYECTOS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN. CONSULTORÍA DIGITAL ESTRATÉGICA. DISEÑO GRÁFICO. MULTIMEDIA Y E-MAIL MARKETING. ANALÍTICA E INTELIGENCIA ARTIFICIAL. RESELLING DE TECNOLOGÍA DE PLATAFORMAS DE MARKETING. DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS E INFRAESTRUCTURAS EN EL ÁMBITO TIC. DISEÑO, DESARROLLO Y ARQUITECTURA SOFTWARE. TECNOLOGÍA DE GESTIÓN DE FEEDS. TECNOLOGÍA DE COMPARACIÓN DE PRECIOS.”

Cobertura Geográfica y Societaria:

Este certificado está vigente para nuestras operaciones clave en Madrid y Chicago, abarcando las siguientes sociedades del Grupo: Making Science Group S.A., Crepes & Texas, S.L.U., Making Science Cloud, S.L.U., Making Science Digital Marketing, S.L.U., Making Science Labs, S.L.U., Making Science Sweett Europe, S.L.U., y Making Science LLC.

Auditorías y Renovación 2024:

La robustez de nuestro SGC fue confirmada mediante:

Auditoría interna: Realizada los días 12 y 13 de junio de 2024.
Auditoría externa de seguimiento: Llevada a cabo del 1 al 3 de julio de 2024.

Ambas auditorías concluyeron con resultados satisfactorios, reafirmando nuestro cumplimiento y compromiso con los más altos estándares de calidad.

Ampliación a Nuevas Localizaciones:

En febrero de 2024, como parte de nuestra estrategia de estandarización global, extendimos la certificación ISO 9001:2015 a nuestra oficina de Chicago, asegurando la aplicación de nuestros procesos de calidad en operaciones internacionales clave.

Implementación de criterios ambientales para proveedores: Hemos establecido e iniciado la implementación de un sistema de homologación de proveedores que incluye criterios ambientales específicos, buscando extender nuestro compromiso a la cadena de suministro.

Sello Madrid Excelente: Como reconocimiento externo a nuestra gestión integral, en 2024 Making Science tuvo el honor de obtener el prestigioso Sello Madrid Excelente. Este distintivo, otorgado por la Comunidad de Madrid, reconoce a las empresas que demuestran un compromiso

sobresaliente con la excelencia en la gestión, la innovación, la responsabilidad social y la orientación al cliente. Este sello no solo avala nuestra sólida trayectoria como líderes en transformación digital global, sino que también reconoce nuestra gestión en tres ámbitos cruciales:

Excelencia: Compromiso tangible con la calidad en todos nuestros procesos, servicios e interacciones.

Responsabilidad Corporativa: Implementación demostrable de prácticas empresariales sostenibles y socialmente responsables.

Confianza: Capacidad probada para generar y mantener la confianza entre nuestros clientes, empleados, socios y la sociedad en general.

La obtención del Sello Madrid Excelente marca un hito significativo en nuestro camino hacia la excelencia empresarial y refuerza nuestra reputación como un socio estratégico confiable y un referente en el sector tecnológico.

Beneficios de Nuestro Sistema de Gestión de Calidad: La implementación rigurosa y la certificación de nuestro SGC han generado múltiples beneficios estratégicos y operativos:

Mayor Enfoque en el Cliente: Una comprensión más profunda de las necesidades y expectativas de nuestros

clientes, lo que se traduce en mayores índices de satisfacción y fidelización.

Procesos Optimizados y Eficientes: La estandarización y mejora continua de nuestros procesos internos han resultado en una mayor eficiencia operativa, reducción de errores y tiempos de entrega optimizados.

Cultura de Mejora Continua: Fomento de una mentalidad orientada a la identificación proactiva de oportunidades de mejora e innovación en todos los niveles de la organización.

Toma de Decisiones Basada en Evidencias: Uso sistemático de datos y análisis para fundamentar nuestras decisiones estratégicas, tácticas y operativas.

Gestión de Riesgos Más Efectiva: Identificación temprana y mitigación proactiva de posibles problemas o no conformidades antes de que impacten a nuestros clientes o resultados.

Mayor Implicación del Personal: Fomento de la participación activa de los empleados en la mejora de los procesos y la consecución de los objetivos de calidad.

Objetivos de Calidad para 2025: Mirando hacia el futuro, nos hemos fijado ambiciosos objetivos de calidad para 2025:

- Expandir la certificación ISO 9001:2015 a 4 oficinas internacionales adicionales.
- Elevar nuestros índices globales de satisfacción del cliente en un 5% respecto a 2024.

- Reducir los tiempos medios de respuesta a incidencias de clientes en un 15%.
- Fortalecer la integración y las sinergias entre nuestros sistemas de gestión de calidad (ISO 9001), medio ambiente (ISO 14001) y seguridad de la información (ISO 27001).

Escalar sin perder calidad

Estos objetivos reflejan nuestra visión de ser reconocidos globalmente no solo por nuestra capacidad de innovación, sino también por la excelencia sostenida en la entrega de nuestros servicios y nuestra contribución medible a la transformación digital exitosa de nuestros clientes.

Estándar exigente - ventaja competitiva

Seguridad de la Información, Ciberseguridad y Protección de la Privacidad (ISO 27001)

En la era digital actual, la seguridad de la información, la ciberseguridad y la protección de la privacidad han dejado de ser aspectos técnicos aislados para convertirse en pilares esenciales de la sostenibilidad empresarial, la continuidad del negocio y la confianza fundamental en las relaciones con todos nuestros grupos de interés. En Making Science, abordamos la ciberseguridad no como un coste inevitable, sino como una inversión estratégica continua y prioritaria, que refleja nuestro compromiso inquebrantable con la protección de los activos de información propios y de nuestros clientes, y con la construcción de una infraestructura digital resiliente.

Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI) ISO/IEC 27001:2022: Como máxima garantía de nuestro compromiso, en 2024 Making Science ha superado con éxito la auditoría de recertificación de su SGSI conforme a la versión más reciente y exigente de la norma internacional ISO/IEC 27001:2022. Este logro demuestra la madurez y la eficacia de nuestro sistema para gestionar los riesgos de seguridad de la información de manera proactiva y sistemática.

Alcance Amplio de la Certificación: El alcance de nuestra certificación ISO 27001:2022 es exhaustivo y cubre la totalidad de los procesos críticos de negocio: “SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN, CIBERSEGURIDAD Y PROTECCIÓN DE LA PRIVACIDAD QUE DA SOPORTE A LOS SIGUIENTES PROCESOS: DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE SOLUCIONES WEB. POSICIONAMIENTO WEB. DESARROLLO DE PROYECTOS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN. CONSULTORÍA DIGITAL ESTRATÉGICA. DISEÑO GRÁFICO. MULTIMEDIA Y E-MAIL MARKETING. ANALÍTICA E INTELIGENCIA ARTIFICIAL. RESELLING DE TECNOLOGÍA DE PLATAFORMAS DE MARKETING. DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS E INFRAESTRUCTURAS EN EL ÁMBITO TIC. DISEÑO, DESARROLLO Y ARQUITECTURA SOFTWARE. TECNOLOGÍA DE GESTIÓN DE FEEDS. TECNOLOGÍA DE COMPARACIÓN DE PRECIOS.”

Auditorías y Renovación 2024: La conformidad y eficacia del SGSI fueron validadas mediante:

Auditoría interna rigurosa: Realizada el 18 de junio de 2024.

Auditoría externa de recertificación: Llevada a cabo por entidad acreditada del 15 al 17 de julio de 2024, concluyendo con resultados satisfactorios.

Expansión Geográfica de la Certificación: Demostrando la aplicación global de nuestros estándares, en enero de 2024, nuestra oficina de Chicago obtuvo la certificación bajo la norma ISO 27001:2013 (estando en proceso de migración a la versión 2022) persona), gestionados a través de gestores autorizados.

Inversión Sostenida en Ciberseguridad: Conscientes de la rápida evolución de las ciberamenazas, hemos mantenido una estrategia de inversión constante. Desde 2019, hemos destinado más de 200.000 euros al fortalecimiento de nuestra infraestructura de ciberseguridad, incluyendo la adquisición de herramientas de vanguardia, la obtención de certificaciones y la formación especializada de nuestro personal.

Principales Controles de Seguridad Implementados: Nuestro enfoque de seguridad se basa en una defensa en profundidad, aplicando múltiples capas de controles técnicos y organizativos:

Control de Acceso Robusto: Gestión de identidades y accesos basada en roles y el principio de mínimo privilegio. Acceso físico a instalaciones restringido mediante tarjetas de acceso personalizadas. Implementación del modelo de seguridad Zero Trust (BeyondCorp de Google) para verificar el acceso a aplicaciones SaaS basado en contexto (usuario, dispositivo, ubicación).

Prevención de Fugas de Datos (DLP): Políticas y reglas DLP configuradas en Google Workspace (GWS) para clasificar información sensible y prevenir su exfiltración no autorizada. Monitorización específica mediante SIEM para detectar y alertar sobre descargas masivas o compartición externa inusual.

Seguridad en Endpoints y Dispositivos Móviles: Implementación de soluciones XDR (Xtended Detection and Response) para la detección avanzada y respuesta ante malware. Gestión centralizada de dispositivos corporativos mediante MDM (Mobile Device Manager), aplicando políticas estrictas (cifrado de disco con Filevault/Bitlocker, instalación obligatoria de XDR, firewall activado, forzado de contraseña, bloqueo de desinstalación de MDM).

Monitorización Continua y Respuesta a Incidentes: Uso de herramientas SIEM para la correlación de eventos y detección de anomalías, y SOAR para la orquestación y automatización de la

respuesta a incidentes. Monitorización 24/7 de la infraestructura crítica.

Protección Contractual y Ética: Inclusión de cláusulas de confidencialidad y propiedad intelectual en contratos laborales (onboarding y offboarding). Firma de acuerdos de confidencialidad con empleados que manejan información especialmente sensible.

Gestión de Dispositivos Externos: Política restrictiva sobre el uso de dispositivos de almacenamiento externo (USB), permitiendo solo aquellos explícitamente autorizados y controlados.

Protección contra Malware: Soluciones antivirus y antispysware actualizadas en todos los equipos, complementadas por las capacidades de XDR.

Marco de Gobernanza de Seguridad: La tecnología por sí sola no es suficiente. Nuestro SGSI se apoya en un sólido marco de gobernanza: **Política de Seguridad de la Información:** Documento rector que establece las directrices y responsabilidades.

Evaluación y Gestión de Riesgos Continua: Proceso sistemático y periódico para identificar, analizar, evaluar y tratar los riesgos de seguridad.

Gestión de Incidentes Formalizada: Procedimientos claros y ensayados para la detección, análisis, contención, erradicación, recuperación y lecciones aprendidas de incidentes de seguridad.

Formación y Concienciación: Programas de formación regulares y campañas de concienciación para todo el personal sobre ciberamenazas, ingeniería social y mejores prácticas de seguridad.

Auditorías y Revisiones Periódicas: Evaluaciones internas y externas regulares para verificar la eficacia de los controles y la conformidad con la norma ISO 27001 y la política interna.

Anticorrupción y Soborno

Tolerancia cero, sin matices

La integridad y la ética son valores no negociables en Making Science. Mantenemos una política de tolerancia cero frente a cualquier forma de corrupción o soborno, y nos comprometemos a conducir nuestros negocios con la máxima transparencia y legalidad.

Marco Normativo Interno:

Política de Compliance: Comunicada a todos los empleados, establece el marco general de actuación ética y responsable, exigiendo el cumplimiento de la legislación aplicable.

Código Ético: Detalla los principios y normas de conducta esperados, incluyendo la obligación explícita de informar sobre cualquier indicio de actuación irregular o contraria a la ley o a la ética.

La seguridad no es un añadido, es la base

Huella de Carbono y Reducción de Emisiones

Anticorrupción y Soborno

Canales de Denuncia Confidenciales: Se han establecido canales específicos (Compliance y Ético) que garantizan la confidencialidad y protección del denunciante, gestionados por el área de People and Culture y supervisados directamente por el CEO.

Resultados 2024: Nos complace informar que durante el ejercicio 2024 no se ha registrado ninguna denuncia ni se ha detectado ningún caso relacionado con corrupción o soborno dentro del Grupo Making Science.

Mejora Continua: En la próxima actualización del Código Ético, prevista para 2025, se incluirá una cláusula específica y reforzada sobre la prohibición explícita de la corrupción y el soborno en cualquiera de sus formas.

Prevención del Blanqueo de Capitales (PBC): Reconociendo el blanqueo de capitales como un riesgo relevante, hemos incorporado medidas preventivas en nuestro Reglamento Interno de Conducta en el Mercado de Valores. Adicionalmente, estamos evaluando la elaboración de un manual específico de Prevención de Blanqueo de Capitales durante 2025 para sistematizar y reforzar nuestras salvaguardas en este ámbito.

Gestión de Conflictos de Interés: Contamos con una Política de Conflictos e Intereses aprobada por el Consejo de Administración, que define qué constituye un conflicto (real, potencial o percibido) y establece los procedimientos para su identificación, comunicación (mediante formulario específico al Compliance Committee) y gestión, tanto para consejeros y accionistas como para todos los empleados, tal y como se refuerza en el Código de Conducta.

Privacidad y Seguridad de los Datos Personales

En Making Science, la protección de los datos personales es un derecho fundamental que respetamos escrupulosamente y una condición indispensable para generar confianza en el ecosistema digital. Nuestro compromiso con la privacidad se extiende a todos los datos personales que tratamos, ya sean de clientes, empleados, proveedores o cualquier otra parte interesada.

- El Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) de la Unión Europea (Reglamento (UE) 2016/679).
- La Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD) en España.
- Otras normativas internacionales relevantes en los países donde operamos.

Marco Documental y Medidas Implementadas: Hemos desarrollado un marco robusto para la gestión de la privacidad:

Documento de Políticas de Seguridad: Incluye directrices específicas sobre el tratamiento seguro de datos personales, de obligado cumplimiento para todo el personal.

Registro de Actividades de Tratamiento (RAT): Mantenemos un inventario detallado y actualizado de todas las actividades de tratamiento de datos personales, especificando finalidades, bases legales, categorías de datos, destinatarios y medidas de seguridad aplicadas.

Análisis de Riesgos y Evaluaciones de Impacto (EIPD): Realizamos análisis de riesgos periódicos y Evaluaciones de Impacto relativas a la Protección de Datos cuando es necesario (tratamientos de alto riesgo).

Procedimientos de Respuesta a Brechas de Seguridad: Protocolos definidos para la notificación de brechas de seguridad a las autoridades de control y a los afectados, si procede.

Acuerdos Contractuales: Incluimos cláusulas específicas sobre protección de datos y confidencialidad en los contratos con clientes y proveedores (actuando como Encargados o Responsables del Tratamiento según corresponda).

Derechos de los Interesados (ARSOPOL): Garantizamos y facilitamos el ejercicio de los derechos de los titulares de los datos: Acceso, Rectificación, Supresión (derecho al olvido), Oposición, Portabilidad de los datos y Limitación del tratamiento, así como el derecho a no ser objeto de decisiones individuales automatizadas.

Canales Habilitados: Los interesados pueden ejercer sus derechos a través de direcciones de correo electrónico específicas (protecciondedatos@makingscience.com / dataprivacy@makingscience.com) o mediante comunicación postal a nuestra sede.

Formación y Concienciación: Realizamos acciones formativas periódicas para asegurar que todo el personal comprende sus responsabilidades en materia de protección de datos y aplica las mejores prácticas en su día a día.

Privacidad desde el Diseño y por Defecto: Integramos los principios de protección de datos desde las fases iniciales del diseño de cualquier nuevo producto, servicio o proceso que implique el tratamiento de datos personales, minimizando así los riesgos para la privacidad de forma proactiva.

Desempeño Social

En Making Science, concebimos la certificación de nuestra huella de carbono no como una obligación, sino como una inversión estratégica fundamental que genera valor tangible y refuerza nuestro compromiso con un futuro sostenible. Sus beneficios permean toda la organización y fortalecen nuestra posición en el mercado.

Valor Estratégico de la Certificación:

Mejora de la Imagen Corporativa y Posicionamiento de Marca: La verificación externa de nuestro desempeño climático refuerza nuestra reputación como empresa responsable, transparente y comprometida con la sostenibilidad. En un mercado donde consumidores, clientes y talento valoran cada vez más las credenciales ambientales, esta certificación nos diferencia positivamente y fortalece la percepción de nuestra marca. En 2024, la integración de nuestra huella certificada en comunicaciones y propuestas ha sido recibida favorablemente, reforzando la confianza.

Acceso a Nuevos Mercados y Oportunidades de Financiación:

La certificación nos posiciona estratégicamente para:

- Acceder a licitaciones públicas y privadas que incorporan criterios ambientales estrictos.
- Cumplir con los requisitos de sostenibilidad de clientes corporativos con políticas de compra responsable.
- Optar a instrumentos de financiación verde y sostenible, a menudo con condiciones más favorables. Nuestro compromiso verificable ha sido un factor diferencial en procesos de contratación clave durante 2024.

Reducción de Costes mediante la Optimización de Procesos:

El riguroso proceso de medición y análisis requerido para la certificación nos ha permitido identificar ineficiencias operativas y oportunidades de mejora. El análisis detallado de nuestras El El compromiso social de Making Science es una dimensión integral de nuestra identidad corporativa y estrategia de negocio. Aspiramos a generar un impacto positivo duradero en nuestros empleados, las comunidades donde operamos y la sociedad en general, contribuyendo a un desarrollo más justo, inclusivo y sostenible.

Compromiso con la Comunidad

Nuestra Política de Responsabilidad Social Corporativa establece el marco para nuestra contribución al desarrollo social.

Objetivos Sociales 2024: Nos hemos centrado en promover la digitalización comunitaria (mejorando acceso a educación y tecnología), apoyar el desarrollo económico local, fomentar la inclusión digital y impulsar las vocaciones STEM.

Iniciativas Destacadas 2024:

Talento Joven: Acuerdos con 89 universidades para facilitar la integración laboral. La Digital Acceleration Academy formó a 96 jóvenes en áreas digitales clave, logrando una notable tasa de empleabilidad interna del 57%.

Concienciación y Educación: Evento del Día de la Tierra sobre "IA para la transición energética" con Iberdrola.

Diversidad en Tecnología: Colaboración con Girls in Tech en el evento "Hacking the Algorithm".

Acción Solidaria: Donación de 10.000€ a través de la Fundación Making Science para ayudar a los afectados por la DANA en Valencia.

Relaciones Laborales, Inclusión y Diversidad

Consideramos a nuestros empleados nuestro activo más valioso.

Nos esforzamos por crear un entorno de trabajo excepcional, seguro, inclusivo y que fomente el desarrollo integral.

Diversidad e Inclusión: Con una plantilla global que representa más de 35 nacionalidades y un equilibrio de género cercano a la paridad (49,2% mujeres), promovemos activamente una cultura inclusiva. Nuestro Plan de Igualdad, publicado y registrado en 2024, aborda áreas clave como condiciones laborales, selección, formación, promoción, retribución, conciliación y prevención del acoso. Mantenemos el compromiso con la inclusión de personas con discapacidad y la accesibilidad universal.

Protocolos contra el Acoso: Aplicamos una política de tolerancia cero frente a cualquier tipo de acoso, con protocolos específicos (incluyendo LGTBI) y canales de denuncia confidenciales.

Conciliación y Bienestar: Ofrecemos horario flexible, teletrabajo híbrido, el programa "International Ambassador", y un protocolo de desconexión digital. Se organizan actividades deportivas y culturales y se ofrecen beneficios como descuentos, programa de referidos y plataforma de idiomas (Busuu).

Salud y Seguridad: Contamos con un Plan de Prevención de Riesgos Laborales y un servicio externo. En 2024 no hubo enfermedades laborales y se registraron solo 2 accidentes leves.

Desarrollo Profesional: Es un pilar estratégico. La Global Training

Tool (GTT) centraliza la formación. Se subvenciona formación externa. Se utiliza la metodología OKRs para evaluaciones bianuales gestionadas en SuccessFactors. Se ha lanzado un Plan de Carrera estructurado en 8 niveles, basado en habilidades y desempeño.

Reconocimiento: En 2024, fuimos reconocidos como una de las 100 mejores empresas para trabajar en España por Actualidad Económica (El Mundo).

Políticas Sociales, Iniciativas y Membresías

Nuestro marco de actuación se refuerza con:

Políticas Internas Clave: Inclusión y Diversidad, Prevención de Riesgos, Conciliación, Código Ético.

Iniciativas Estratégicas: Culture Lab (lanzado a finales de 2024 para fortalecer la cultura organizacional en innovación, colaboración y bienestar), International Ambassador, Referral Program, Busuu.

Compromisos Externos: Adhesión al Pacto Mundial de la ONU y a Pledge 1%.

10.10.4 Fundación Making Science

Es el principal vehículo para canalizar nuestra inversión social.

Misión: Contribuir al progreso social a través de la educación, el empleo, el emprendimiento y la digitalización, devolviendo valor a la sociedad.

Áreas de Actuación: Acción social, salud, ciencia, educación, cultura, medio ambiente, arte y patrimonio.

Actividad 2024: Destaca la donación por la DANA en Valencia.

Proyectos Futuros: Ampliar el impacto mediante programas de alfabetización digital, becas STEM, mentorías a emprendedores y proyectos de innovación social.



Afrontamos 2025 con ilusión y determinación para seguir construyendo juntos esta gran compañía y para liderar la próxima ola de innovación tecnológica, adoptando la IA en todos nuestros procesos internos eficientando y ofreciendo a nuestros expertos un plan de carrera adaptado a las últimas tendencias y capacidades tecnológicas.

Atentamente,
José Antonio Martínez Aguilar
Fundador y CEO de Making Science

Seguimos construyendo el futuro, con datos, con personas, con propósito.
- jama