

Mercado Alternativo Bursátil

Izertis se incorpora al MAB el 25 de noviembre

- El método elegido ha sido una Oferta de Suscripción a través de una ampliación que ha puesto en el mercado 2.000.000 de nuevas acciones, que suponen el 9% de su capital.
- La Oferta de Suscripción se realizó a un precio de 1,70 € por acción.
- El total de acciones en circulación es de 21.310.870 que suponen una capitalización inicial de 36.228.479 €.
- *“Esta salida afianza nuestro plan de crecimiento, refuerza la posición de la marca y nos ayudará a mejorar nuestra gestión”*, destaca Pablo Martín, Presidente y Consejero Delegado de Izertis.

Gijón, 21 de noviembre de 2019

Izertis debutará el próximo día 25 en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), con un total de 21.310.870 de acciones que suponen una capitalización inicial de 36.228.479 €.

Previamente, la tecnológica realizó una Oferta de Suscripción de acciones a un precio de 1,70 € (0,10 € de valor nominal, 1,60 € de prima de emisión) a través de Renta 4 Banco, que en menos de una semana recibió una sobredemanda que llegó prácticamente a duplicar la oferta.

Pablo Martín, fundador de Izertis, define esta salida como *“parte de un plan de posicionamiento que refuerza nuestra estrategia de crecimiento”* y considera que *“estar dentro de los mercados impulsa la posición de marca de la empresa y es un ejercicio de transparencia y una exigencia para nuestro gobierno corporativo”*. La compañía también busca dotarse de herramientas que sirvan para *“afianzar perfiles de alto valor”*.

Previsiones positivas

El Grupo Izertis logró incrementar en el año 2018 sus ingresos en un 83,04% con respecto al ejercicio cerrado en 2017, lo que se traduce en términos absolutos en un incremento de 17,4 millones de euros, hasta alcanzar los 38,4 millones de euros.

Por su parte, el EBITDA en 2018 se incrementó un 165,94%, alcanzando la cifra total de 3.331.942 euros. Esto supone un crecimiento de 2.079.031 euros desde los 1.252.911 euros de 2017 que se desprenden de las cuentas anuales consolidadas. De los datos anteriores se obtiene un margen de EBITDA de 2018 sobre el importe neto de la cifra de negocios del 9,06%, bastante por encima del 6,34% logrado en el ejercicio 2017.

Respecto al ejercicio 2019, Izertis estima alcanzar un total de ingresos de 46,5 millones de euros y un margen de EBITDA ajustado del 10% sobre el total de ingresos.

En 2020, Izertis prevé que el total de ingresos aumente entre un 15% y 20% respecto a 2019, y que se mantenga un margen de EBITDA del 10% sobre dichos ingresos.

Crecimiento nacional e internacional

En los últimos 10 años, Izertis ha pasado de obtener unos ingresos consolidados de 3,9 millones euros, contando con una plantilla de 84 empleados, a alcanzar la cifra de 38 millones de ingresos y 628 empleados al cierre del ejercicio 2018.

Este crecimiento, ha sido tanto orgánico como inorgánico, mediante la adquisición e integración de otras compañías que aportaron nuevas líneas de actividad complementarias a la oferta de servicios existente y permitieron captar nuevos clientes en sectores estratégicos, así como mejorar el posicionamiento de la compañía en nuevos países.

Según Pablo Martín, la salida a Bolsa ayudará a la empresa a seguir creciendo “*al mismo ritmo o incluso mayor. Estar cotizados nos va a ayudar a manejar esas posibles adquisiciones*”.

Izertis trabaja principalmente en dos áreas de influencia: Iberia (España y Portugal) y LATAM (México), desde las cuales lleva a cabo proyectos en otros mercados de América, Europa y África. Actualmente, Izertis cuenta con 22 oficinas en 6 países (12 en España, 4 en México, 3 en Portugal y 1 en Colombia, Perú y República Dominicana) y ha realizado trabajos en un total de 49 países, por lo que puede definirse a sí misma como una multinacional tecnológica.

Transformación Digital

Izertis centra su actividad en ofrecer servicios que ayuden a la transformación digital de las organizaciones. Los servicios de Izertis están focalizados en grandes empresas de todos los sectores. *“Históricamente hemos estado presentes en el sector industrial, con grandes crecimientos durante los últimos años en el sector asegurador. El reto en el futuro es el crecimiento en banca”*, explica Pablo Martín.

Izertis aporta una visión diferencial en el sector, ya que se centra en las organizaciones y no en la tecnología. Tal y como comenta su presidente: *“La transformación digital implica a las organizaciones, los modelos de negocio y las personas que lo sustentan. A partir de ahí, la tecnología funciona como un habilitador de este cambio”*.

Otra de las ventajas que ofrece la compañía es la variedad y complementariedad de líneas de negocio. *“Hemos encontrado un equilibrio entre un offering diferencial respecto a la competencia y ofrecer un nivel de excelencia adecuado”*, confirma el directivo gijonés.

Sobre Izertis

Izertis es una consultora tecnológica con más de 20 años de historia y con presencia en más de 49 países que facilita la transformación digital de las organizaciones mediante la innovación, la tecnología, servicios de consultoría y la externalización de soluciones.

El paradigma tecnológico evoluciona a tal velocidad que las empresas necesitan un socio tecnológico que les ayude a modificar su estrategia empresarial y que vea más allá de la mera implantación de tecnología. El objetivo es sacar el máximo partido de las ventajas competitivas que puede proporcionar la incorporación de tecnología en cualquier tipo de proceso vinculado a la actividad empresarial.

Izertis cuenta con capacidades específicas que van desde la consultoría estratégica en materia de Transformación Digital e Innovación, pasando por los habilitadores tecnológicos más punteros, hasta el músculo de un gran implantador que es capaz de desplegar la tecnología más robusta en entornos críticos con una solvencia incontestable.

Otra información

El Documento Informativo de Incorporación al MAB está disponible en:
https://www.bolsasymercados.es/mab/documentos/Otros/2019/11/05449_Folleto_20191104.pdf

Más información:

Aitor de la Puente

apunte@izertis.com

657 064 542