

## Documento “Resumen Ejecutivo”

Los datos que se solicitan en el presente documento buscan recoger información fundamental sobre la empresa. Esta información, junto con los otros documentos solicitados, será analizada por el Comité de Incorporaciones. El contenido de este documento **debe ser veraz.**

Junto a este resumen puede presentarse información adicional que detalle o complemente alguno de los apartados solicitados, dejando indicado en el apartado correspondiente de la tabla el nombre del documento que contiene dicha información y adjuntándolo en el email. Ej: **“Información presente en el documento ‘Plan de Negocio de la empresa’”**.

En caso de duda en cualquiera de los apartados del documento puede ponerse en contacto a través del siguiente email: [epm@grupobme.es](mailto:epm@grupobme.es)

| RESUMEN EJECUTIVO               |  |
|---------------------------------|--|
| 1.- INFORMACIÓN GENERAL         |  |
| <b>Empresa:</b>                 | Gladtolink S.L.  |
| <b>Web:</b>                     | <a href="http://www.gladtolink.com">www.gladtolink.com</a> |
| <b>Año constitución:</b>        | 2023   |
| <b>Ubicación del Proyecto:</b>  | Palma de Mallorca  |
| <b>Sector de la Actividad:</b>  | Servicios TIC  |
| <b>Número de Empleados:</b>     | 26   |
| <b>Descripción (una línea):</b> | Suite en la nube operable por NO técnicos.                 |
| <b>Responsable</b>              | Jaume Martínez Aguiló                                      |
| <b>Cargo</b>                    | CFO  |
| <b>Teléfono</b>                 | 669761397  |
| <b>Correo Electrónico</b>       | Jaume.martinez@gladtolink.com                              |

## 2.- IDEA - MODELO DE NEGOCIO - PROPUESTA DE VALOR

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| <p><b>Idea:</b></p>               | <p>Automatización de procesos en las organizaciones. La mayoría de las organizaciones, para digitalizar sus procesos, quedan atrapadas por sus proveedores de tecnología, en una enrevesada maraña de soluciones difíciles de conectar y evolucionar. Esta situación les impide automatizarlos y evolucionarlos.</p>   |
| <p><b>Modelo de negocio:</b></p>  | <p>El negocio de Gladtolink se basa en revender espacio y capacidad de procesamiento en la nube Azure de Microsoft con un alto valor añadido, lo que asegura su escalabilidad. Gladtolink se vende como servicio por suscripción anual.</p>  |
| <p><b>Oportunidad:</b></p>        | <p>ERP's, CRM's, MES's, PLM's, CAD's, PAYROLL'S, PORTALES... Los implementadores proponen soluciones adaptándolas a las necesidades específicas de cada organización, conectándolas entre ellas. Es una tarea ingente y difícil. No pueden seguir el ritmo de las necesidades de la empresa.</p>   |
| <p><b>Propuesta de Valor:</b></p> | <p>Los fabricantes de tecnología intentan dar soluciones completas a las organizaciones, pero dejan grandes espacios sin cubrir. Han aparecido soluciones con filosofía NO-CODE, pero siempre focalizadas a una función o tecnología concreta. Los Gestores documentales quedan como una solución independiente de los otros programas de gestión, conectándose a nivel "documento" y no a nivel "dato". <b>Gladtolink ha creado la única solución del mercado con una visión holística.</b></p> |

| 3.- PRODUCTO – SERVICIO                        |  |
|--|--|
| <b>Descripción:</b>                            | Es una solución en la nube que permite orquestar los datos, documentos y procesos por personal NO técnico para automatizar los procesos. |
| <b>Tecnología:</b>                             | Plataforma NO-CODE desarrollada en la nube Azure de Microsoft  |
| <b>Patente / Prop. Intelectual:</b>            | Todo el software desarrollado es 100% de nuestra propiedad. No es posible patentar el software.  |
| <b>Estado de Desarrollo, "Time to Market":</b> | Producto consolidado en el mercado (10 años)   |

#### 4.- MERCADO

|  |   |
|--|---|
| <b>Volumen de negocio del Mercado:</b> | Se estimó que en el 2022 el mercado mundial de las Plataformas No-Code fue de 21 mil millones de dólares. |
| <b>Tasa de Crecimiento:</b>            | Se estima un crecimiento (CAGR) del 28%   |
| <b>Internacionalización:</b>           | Es un mercado mundial teniendo más presencia en los países desarrollados.                                 |
| <b>Tipología de Clientes:</b>          | Todo tipo de organizaciones y empresas.   |
| <b>Nivel de Competencia:</b>           | Todavía es un mercado incipiente  |
| <b>Competidores Clave:</b>             | PowerPlatform de Microsoft , Mendix de Siemens, Appian, Outsystem, Pega, ...                              |

## 5.- EQUIPO PROMOTOR

El equipo promotor está formado por Margarita y Jaume Martínez:

Margarita Martínez. Fundadora, presidenta, co-consejera delegada y CEO de Gladtolink. Es ingeniera informática por la UAB y MBA por la UIB. Ha sido responsable de sistemas en Viva Air, Partner Account Manager en DocOnTime y fundadora y CEO de DocOnYou. Desde 2012 está ligada a este proyecto con la fundación de las empresas que forman el grupo Gladtolink.

Jaume Martínez. Co-consejero delegado y CFO de Gladtolink. Es ingeniero informático por la UAB, MAIR por la UPC, MBA por EADA y PADE por el IESE. Ha sido director general de SigmaQ, administrador de Pegasi Gestió S.L., consejero delegado de Comexi, consejero delegado de Talleres Felipe Verdés y consejero delegado de Levesta. Desde 2018 está ligado a este proyecto con la fundación

El resto del Consejo de Administración está formado por: Bonifacio Martínez, Margalida Martínez Bertrán, Eduarda Camacho, José Vicente Garrido y Gloria Martínez Picornell.

El equipo directivo está formado por:

- Margarita Martínez Aguiló como CEO
- Jaume Martínez como CFO
- Guillermo Mesquida como CTO
- Margalida Martínez Bertran como CMO (Marketing)
- Rosario González como responsable de Administración y finanzas
- Polina Svetlinova como responsable de Atención al cliente
- A tiempo parcial tenemos:
- Marta Megías como CIO
- Jan Ziesse como CiO (innovación)
- Josep Ortega como Comercial para los System Integrators

## 6.- ESTADO ACTUAL, HITOS ALCANZADOS Y PREVISIÓN

|  |  |
|--|--|
| <p><b>Estado actual:</b></p>           | <p>Gladtolink posee un software propio que comercializa a través de un canal de venta. Es un SAAS (Software As A Service) en la nube que se vende por una cuota recurrente a organizaciones (B2B).</p>   |
| <p><b>Hitos alcanzados:</b></p>        | <p>En enero de 2023 se funda Gladtolink por Margarita Martínez con la misión de habilitar a las organizaciones a digitalizar y automatizar sus procesos de negocio de forma ágil y autónoma. Durante el primer semestre de 2023 se realiza la compra de dos empresas, Illa Docs S.L. y G2L Digital Transformation Strategies S.L. (previamente fundadas por ella), con la intención de tomar el control accionarial, potenciar el I+D, reforzar la parte comercial y de marketing, y conseguir nuevas formas de financiación. Se gobierna con un consejo de administración. El segundo semestre del 2023 se inicia una ronda de financiación que termina a final del 2024 con 1.742.500€</p> |
| <p><b>Objetivos:</b></p>               | <p>Necesitamos hacer escalable el modelo de negocio a nivel comercial y de marketing. Tenemos una capacidad de crecimiento sin límite a nivel técnico.</p>   |
| <p><b>Proyectos de futuro:</b></p>     | <p>A nivel tecnológico orientaremos Gladtolink a IOT, IA y convertir el producto en un orquestador de procesos, datos y documentos.<br/>A nivel comercial, estamos orientando nuestro crecimiento de ventas a la focalización en pocos sectores y aplicaciones.</p>  |
| <p><b>Subvenciones / Créditos:</b></p> | <p>Hemos accedido a créditos por valor de 900.000€ y subvenciones de alrededor de 700.000€</p>   |

## 7.- DATOS ECONÓMICO-FINANCIEROS

|  |   |                        |                                  |          |
|--|---|------------------------|----------------------------------|----------|
| <b>Inversión necesaria:</b>                | 2.000.000€  |                        |                                  |          |
| <b>Destino de la inversión:</b>            | Desarrollo comercial, marketing y producto.   |                        |                                  |          |
| <b>Accionariado (Nombre)</b>               | <b>Ciudad</b>   | <b>Capital + Prima</b> | <b>Socio inversor / Promotor</b> | <b>%</b> |
| Margarita Martínez Aguiló                  | Palma de Mallorca   | 153.906,48             | Promotor                         | 28,32    |
| Pegasi Gestió S.L. (Jaume Martínez)        | Girona  | 186.472,41             | Promotor                         | 27,50    |
| Inversiones Magui S.L.(F. Martínez Aguiló) | Palma de Mallorca   | 95.040                 | Promotor                         | 25,72    |
| Resto (23 socios)                          |   | 886.421,10             |                                  | 18,46    |
| <b>Rondas de inversión previas:</b>        | Febrero 2023. Cerrada. 190.080€. Sin ticket mínimo.<br>Marzo 2023. Cerrada. 143.350€. Sin ticket mínimo.<br>Junio 2023. Cerrada. 922.501,52€. Sin ticket mínimo |                        |                                  |          |

## Business Plan a 3 años. Miles de euros

| <b>Objetivos 2025 - 2027</b>                | <b>2025</b> | <b>2026</b> | <b>2027</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|
| <b>Patrimonio Neto</b>                      | 1.825       | 2.000       | 3.000       |
| <b>Fondo de Maniobra</b>                    |             |             |             |
| <b>Deuda Financiera</b>                     | 600         | 400         | 200         |
| <b>Importe neto de la cifra de negocios</b> | 1.217       | 2.415       | 5.358       |
| <b>EBITDA</b>                               | 263         | 474         | 1.850       |
| <b>Resultado del Ejercicio</b>              | 12          | 51          | 1.232       |

/

|                           |    |    |    |
|---------------------------|----|----|----|
| <b>Empleados Promedio</b> | 30 | 35 | 45 |
|---------------------------|----|----|----|

## 8.- INFORMACIÓN ADICIONAL

La cadena de valor empieza por Gladtolink que genera valor en su modelo de vender los servicios de Azure con un gran valor añadido. El canal de distribución que tiene la posibilidad de ofrecer sus productos ERP's y CRM's con una diferencia competitiva, además de unos servicios de consultoría de alto valor con bajo coste. Y por último, el cliente final que obtiene un producto y unos servicios diferenciales para que su transformación digital sea más rápida y fácil. En España poseemos una posición fuerte con presencia en grandes compañías de sectores turísticos, industriales y administraciones públicas como Iberia, Viajes Barceló, Bonfiglioli, Cantabria Labs, Consell de Mallorca, Diputació de Girona, etc. Nuestra principal ventaja competitiva viene dada por el "time to market" en el desarrollo de soluciones tecnológicas a medida. Nuestros tiempos de desarrollo e implementación son sustancialmente más cortos que cualquier otra opción, llegando a ratios de 1 a 10 en muchos casos.