

Target Criteria

M&A 2026

© Copyright 2026
Ver. 01/2026



Índice

Quiénes somos 3-5

Estrategia de crecimiento 6-8

Target Criteria 9-10

Procesos de adquisición 11

Trayectoria de crecimiento inorgánico 12

Horizonte estratégico 13-14

Proceso de contacto 15

Nuestra identidad

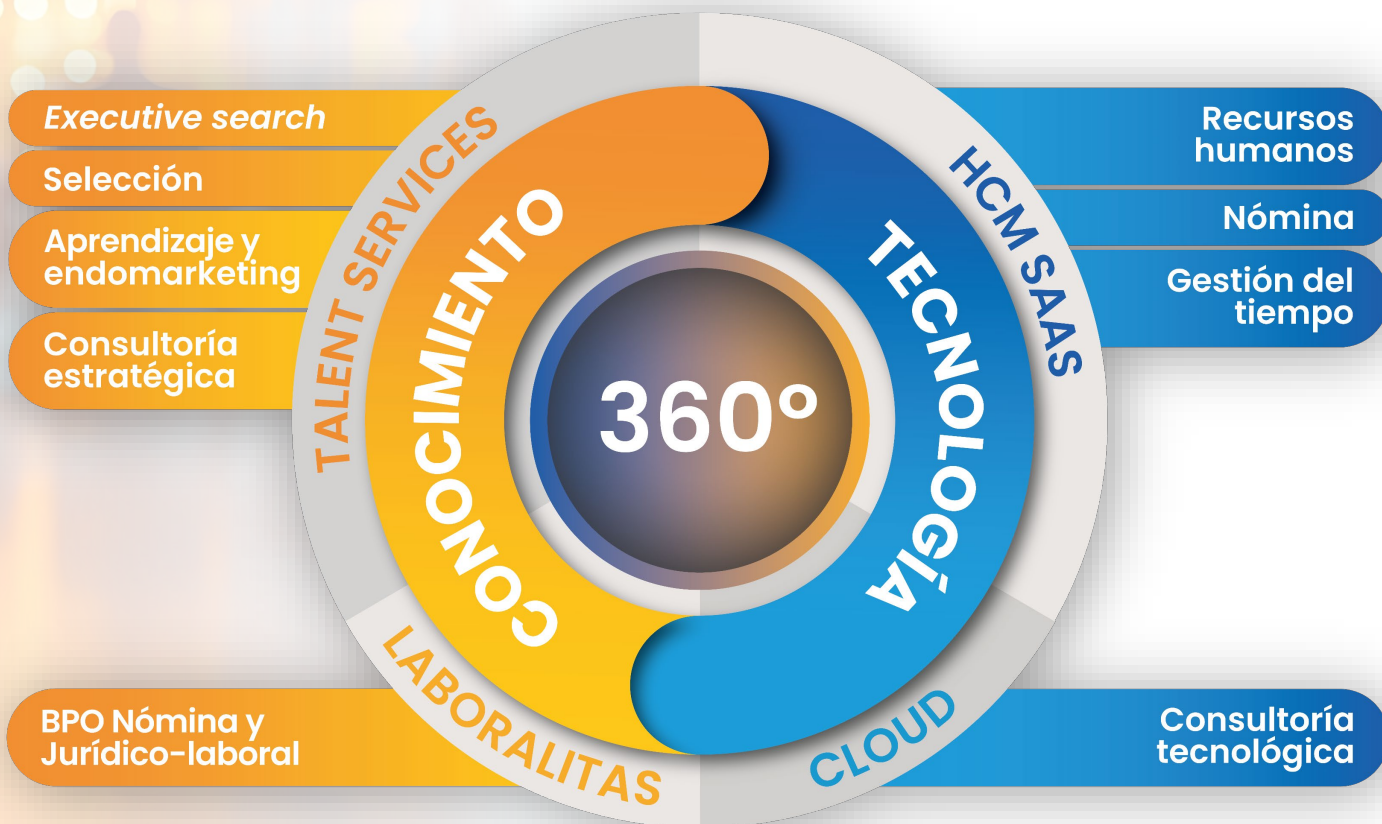
Quiénes somos

“

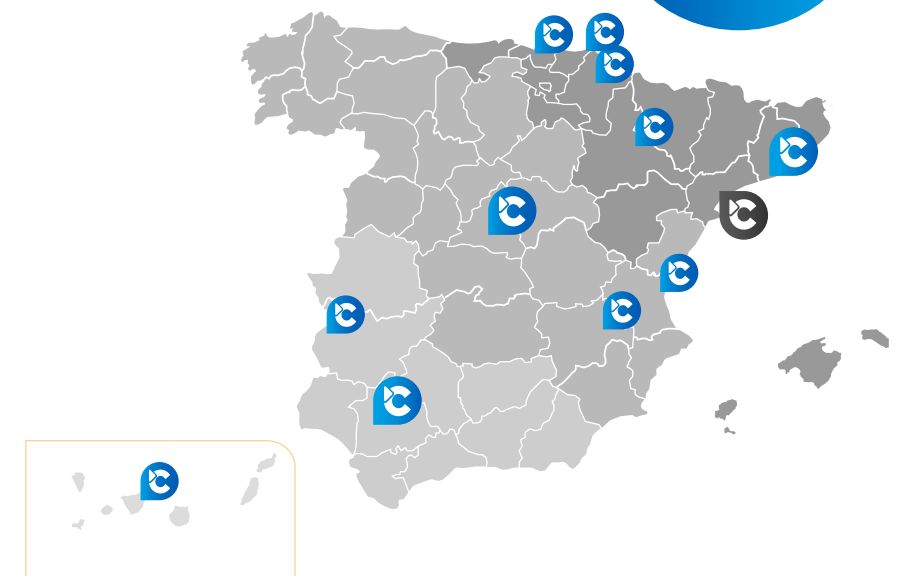
Somos una compañía especializada en el desarrollo de soluciones tecnológicas y la prestación de servicios de talento para la gestión integral de personas.



Enfoque 360° - Lo que nos hace únicos



Oficinas 15



Nuestro Plan Estratégico

Meta 2026



Carles Castilla
CEO

Alcanzar una **cifra de negocios de 41M€** con un **EBITDA de 7M€**, el negocio de **conocimiento*** aportando el **40% de la facturación**, consolidando el Enfoque 360°, con el **70% de clientes en Cloud**, potenciando las **migraciones** de producto, doblando anualmente las ventas de **INNIA** y mantener un **NPS** de las personas **positivo**.

* Áreas de negocio de Talent Services y Laboralitas.

Modelo estratégico

Estrategia de crecimiento

“ Operamos bajo planes estratégicos, orientados a la sostenibilidad y creación de valor a largo plazo, apoyados en un modelo de crecimiento mixto, combinando orgánico e inorgánico.

Crecimiento Orgánico

Estrategia de crecimiento



Crecimiento Orgánico >10%



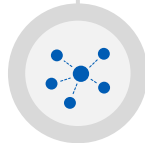
Migración de clientes al SaaS



Módulos transversales



Despliegue de servicios 360°



Cross-selling con filiales



Despliegue de la IA

Crecimiento inorgánico

Estrategia de crecimiento



Analizamos operaciones que refuercen **capacidades estratégicas** y aporten complementariedad real al grupo



Crecimiento Inorgánico >5%

- Consultoría en Liderazgo, Cultura y Talento
- Consultoría retributiva y normativa laboral
- Selección y Headhunting
- Software HCM:
 - Complementario a nuestra suite
 - Obsoleto con migración

Target Criteria

Perfil de Empresa Objetivo



Sector RRHH

Software HCM
Consultoría de RRHH



Tamaño

Facturación entre 1 y 5 M€, EBITDA positivo



Ubicación

España



Ciclo de vida

Desde start-ups hasta consolidadas



Tipo de operación

Adquisición mayoritaria o total

Target Criteria

Criterios de exclusión



Filiales de multinacionales y/o participadas por fondos



Consultoras generalistas sin especialización en RRHH



Fabricantes de software generalistas sin especialización en RRHH

Metodología

Procesos de adquisición



Trayectoria de crecimiento inorgánico

Cronografía

44 empresas adquiridas +3.000 clientes agregados +240 personal incorporado +20M€ aportados



2015

2019

2020

2022

2023

2024

2025

TSICO



www

Finalización de la integración de todo el canal de distribución



www

Data Process



www

Thinking People



www

Conektia



www

Peixe Software



www

Foke



www

Essi Projects



www

Oniria Consulting



www

Coocrea



www

Concilia2



www

Horizonte estratégico

Nuevo Plan Estratégico 2029

“

En paralelo al cierre del actual plan estratégico 2026, se está trabajando en la definición de un nuevo plan con horizonte 2029. Este proceso se concibe como un ejercicio colaborativo, en el que participan el consejo de administración, el equipo directivo y los principales managers del grupo.

Horizonte estratégico

Nuevo Plan Estratégico 2029

Principales ejes y ambiciones del plan 2029:



Alcanzar una cifra de negocio de 60 M€



Mantener una rentabilidad EBITDA objetivo entre el 15% y el 20%



Completar la migración del 100% de la base de clientes a modelo SaaS



Internacionalización del grupo



Reforzar el posicionamiento en el ámbito del talento



Contáctanos en
inversores@grupocastilla.es

Buscamos compañías que compartan nuestra visión de **transformar la gestión de personas** mediante la tecnología y el conocimiento.



www.grupocastilla.es

