



## DISCURSO DEL PRESIDENTE EJECUTIVO, SR. JOAQUIM AGUT BONSFILLS, EN SU PRESENTACIÓN CON MOTIVO DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE CIRSA ENTERPRISES, S.A. 2026

*Quiero continuar agradeciéndoles la confianza que, como inversores en el Grupo CIRSA, depositan en el equipo directivo, que llevo dirigiendo desde hace 20 años, y en el Consejo de Administración que presido.*

*Esta junta de accionistas supone uno de los hitos más relevantes en la historia de este Grupo. Esta es la primera de las que esperamos sean muchas más juntas con ustedes, siempre con la mira puesta en la creación de valor para nuestros inversores y para la Sociedad en su conjunto.*

*Este no es un enfoque nuevo para CIRSA; si algo ha caracterizado al equipo humano de nuestro Grupo, ha sido su compromiso en la creación de valor para la sociedad en general y para sus accionistas.*

*Quiero empezar mi presentación explicándoles, de forma muy sucinta, lo que es CIRSA.*

*Aunque las claves del éxito de una organización como CIRSA no pueden resumirse en un minuto, sí quiero hacer lo que los ingleses llaman un “elevator speech”: un resumen en pocas palabras de quiénes somos, que tendrá un mayor desarrollo a lo largo de mi presentación.*

*Lo primero que quiero destacar es que CIRSA es el líder del sector del juego en España y en Latinoamérica con una diversificación geográfica, con presencia en 10 países, y una diversificación de producto únicas en nuestra industria.*

*Lo segundo, que no es en absoluto subsidiario a lo primero, sino que es para mí el principal sustento del valor que CIRSA aporta a sus inversores: el Grupo está dirigido por un equipo gestor que se ha ganado la confianza de los mercados públicos de deuda, y ahora de los de capital, con una trayectoria de 20 años generando crecimiento constante y cumpliendo todos nuestros compromisos. El cuarto trimestre de 2025 supuso el septuagésimo trimestre consecutivo de crecimiento del EBITDA del Grupo, con el lógico paréntesis del periodo del COVID.*

*El tercer punto que resaltar es que CIRSA es hoy un referente mundial en la gestión de ESG en el sector del juego. Lo es en buena parte porque el compromiso con el Juego Responsable, la reducción del impacto medioambiental, en la gestión responsable de personas y en el Gobierno Corporativo ha sido una seña de identidad de este Grupo desde hace muchos años, mucho antes de que la gestión de la responsabilidad social corporativa tuviera la notoriedad que se le otorga hoy en día.*

*Para darles una visión clara de qué supone la diversificación geográfica y de producto a la que aludía hace unos instantes, quiero presentarles las cifras de ingresos del año 2025 tanto por país como por negocio.*

*Aun cuando España continúa siendo nuestro principal mercado, en el ejercicio 2025 más del 60% de nuestros ingresos se han generado en otros países: Italia con un 25% del total, Perú con un 10%, Panamá con un 8%, Colombia con un 7%, México con un 6%, hasta completar el 100% entre 10 países. Y no se trata de una simple presencia en los países, sino de posiciones de liderazgo en cada uno de ellos, principalmente como primer operador del sector.*



*La presencia en los distintos territorios no responde a razones oportunistas, sino a una estrategia perfectamente definida, basada en la selección de países en función de la estabilidad de su marco regulatorio y fiscal, así como de su situación sociopolítica a lo largo del tiempo. Todo ello con un límite muy claro, no siempre respetado por otros operadores: el estricto cumplimiento del principio de operar exclusivamente en países y mercados 100% regulados y evidentemente abonando las correspondientes tasas e impuestos en cada uno de ellos.*

*En cuanto a la diversificación de producto a la que aludía antes, como puede observar en el gráfico, se presenta la distribución por segmento de negocio. En el ejercicio 2025, un 42% de nuestros ingresos los generó la unidad de negocio de Casinos, un 19% la de Slots España, un 17% la de Slots Italia y un 22% nuestra unidad de negocio de Online, que es la de mayor crecimiento.*

*Les hablaba también de la credibilidad del equipo directivo en los mercados financieros, y creo que darles unas breves pinceladas con los principales hitos dentro de la historia de CIRSA les ayudará a entender mejor esta afirmación.*

*La historia de CIRSA está marcada por numerosos hitos relevantes, aunque me gustaría destacar cuatro de ellos.*

- *En primer lugar, CIRSA no es un recién llegado a este sector: opera desde hace más de 47 años, desde su fundación en 1978;*
- *En segundo lugar, quiero destacar la llegada del actual equipo directivo en el año 2006, coincidiendo con el inicio de una etapa de mayor profesionalización de la gestión y de cambio estratégico;*
- *En tercer lugar, el cambio de propiedad del Grupo con la adquisición de Blackstone en 2018, a quién aprovecho para agradecer toda su contribución durante estos años y su apoyo incondicional a nuestra estrategia;*
- *Por último, lógicamente, el inicio de cotización del Grupo en los mercados de capital españoles, desde el 9 de julio de 2025.*

*Me gustaría destacar también que, al igual que CIRSA no es un recién llegado al sector, tampoco lo es a los mercados financieros. A lo largo de los últimos 20 años, CIRSA ha realizado 23 emisiones de bonos en mercados públicos de deuda, por un importe acumulado de 8.100 millones de euros, siempre sobre una misma piedra angular: la credibilidad construida a partir del cumplimiento de todos nuestros compromisos con los mercados financieros, tal y como puede verse en los informes trimestrales presentados al mercado durante este periodo.*

*Les hablo de credibilidad y de crecimiento constante, y los datos hablan por sí solos: 70 trimestres consecutivos de crecimiento del EBITDA, un EBITDA que se ha multiplicado por 11 veces desde las cifras de 2005 hasta alcanzar los 747 millones correspondientes al año 2025, que se incluyen en las cuentas que sometemos hoy a su aprobación.*

*También quiero destacar los altos niveles de conversión del resultado en caja: un 75% del EBITDA se convierte en cash flow operativo. Estas cifras no solo nos sitúan en el podio de compañías del sector a nivel mundial en cuanto a márgenes y conversión en caja, sino que también son la base para disponer de una estructura de financiación adecuada que nos permitirá acelerar el crecimiento e incrementar la creación de valor para nuestros accionistas.*



*Y permítanme que les resuma en una frase lo que guía nuestra actuación en los mercados financieros públicos: “las personas en CIRSA decimos lo que hacemos y hacemos lo que decimos”.*

*El ejercicio 2026, por descontado, no debería ser la excepción.*

*Entrando en los resultados de 2025, quiero empezar por los obtenidos en el ámbito de ESG, que además es el tercer punto que destacaba en el “elevator speech” del inicio.*

*En materia de gestión medioambiental, en los últimos años hemos reducido la huella de carbono en un 34%, el uso de energía renovable a nivel del Grupo alcanza ya el 70% del total y, recientemente, nos hemos adherido a los Science Based Targets Initiative, con el objetivo de lograr cero emisiones en 2035.*

*En materia social, tenemos una representación totalmente paritaria de mujeres y hombres entre los empleados del Grupo. Nuestra estrategia de presencia local y fuerte implantación en las comunidades nos lleva a que más de un 94% de nuestros empleados y empleadas pertenezcan a dichas comunidades locales.*

*Aunque hay muchos más aspectos que podría destacar, quiero que sepan también que el Grupo CIRSA desembolsó el año pasado 1.000 millones de euros en impuestos de juego y corporativos.*

*Por último, en materia de gobierno corporativo, coincidiendo con la salida a bolsa de CIRSA, ampliamos nuestro Consejo de Administración de cuatro a nueve personas, para así dar entrada a cinco consejeros y consejeras independientes que hoy suponen mayoría de los miembros del Consejo. También quiero destacar que nuestras cuatro consejeras representan un 44% del total de miembros del Consejo.*

*Por último, quiero decirles que ya en nuestro primer año como cotizada estamos en el nivel más avanzado de cumplimiento de las recomendaciones del Código de Buen Gobierno de la CNMV, cumpliéndose 52 de las 64 recomendaciones, no resultando aplicables 11 de ellas y presentando en una única recomendación un cumplimiento parcial. Esta última corresponde a la recomendación relativa a la retransmisión en streaming de la Junta General de Accionistas. En este sentido, la Sociedad ha priorizado que esta primera junta general, tras la salida a bolsa, se celebre bajo un enfoque plenamente orientado a garantizar el estricto cumplimiento de los procedimientos formales y legales, valorándose de forma progresiva cualquier ampliación de los canales de difusión una vez consolidado el marco operativo y regulatorio de referencia.*

*Dentro de nuestra gestión de ESG, la gestión del Juego Responsable está en la base de nuestro valor como negocio. De nuevo quiero remarcarles que esto ni es nuevo ni responde a exigencias del mercado. Nuestro enfoque en asegurar el Juego Responsable ha sido, es y será una absoluta prioridad para todos los que trabajamos en CIRSA, desde el absoluto convencimiento de que con ello maximizamos el valor, no solo para la sociedad sino también para nuestros accionistas.*

*Como principales puntos a destacar, dentro de nuestra gestión en este ámbito, destaca existencia de un Comité de Juego Responsable que monitoriza todos los planes, acciones y resultados. También destacaría el enorme esfuerzo en formación de más de 8.000 horas en juego responsable a más de 7.700 empleados dedicados a actividades directamente relacionadas con el juego, así como las*



certificaciones obtenidas de G4 y COFAR o los más de 15.000 bares acreditados en Juego Responsable en España.

Quiero transmitirles también que en todas nuestras salas tenemos una persona responsable de Juego Responsable, que monitoriza a nivel local las acciones y lleva un registro que es la base para las revisiones y auditorías que se llevan a cabo de forma periódica y constante.

Y cuando les decía que CIRSA es un referente mundial en materia de gestión de ESG, no es una afirmación propia, sino que así está reconocido por los dos principales ratings internacionales, Standard & Poors y Sustainalytics, que sitúan a CIRSA, en el primer caso, como la mejor compañía del sector a nivel europeo y cuarta a nivel mundial, con una puntuación de 64, y en el segundo como el líder mundial entre 69 compañías del sector, con una puntuación de 12,1 a 31 de diciembre de 2025, mejorada hasta 11,7 a 31 de marzo de 2026, lo que supone en ambos casos una calificación de riesgo bajo.

Una vez expuesto nuestro desempeño en materia de ESG durante el ejercicio 2025 y, antes de pasar a detallar los resultados económicos y financieros, considero necesario poner en contexto el entorno bajo en el que se han desarrollado nuestras operaciones durante el año.

A nivel macroeconómico, los países en los que operamos han tenido una evolución favorable y un marco regulatorio estable, y no es casual: como les he explicado anteriormente, nuestra presencia en los distintos países seleccionados por CIRSA responde a una estrategia que precisamente facilita que se dé esta situación. En concreto, el PIB conjunto de los países en que operamos ha crecido un 2,5% respecto al año anterior.

Las perspectivas de crecimiento del PIB están alineadas con el desempeño real del año, de manera que la previsión de crecimiento medio del PIB de los países en que operamos se sitúa en el 2,8%.

Un último elemento a nivel de análisis de nuestro portfolio de países que merece la pena destacar, es la alta estabilidad política y regulatoria que han tenido durante el último año y que no es más que una continuidad de una tendencia de estabilidad que hemos observado durante un largo periodo de años.

No podemos decir lo mismo sobre la situación geopolítica a nivel macro. Aun cuando, en un entorno tan cambiante como el actual, dónde lo que sucedió hace doce meses parece olvidado, debemos recordar que los cambios disruptivos de las políticas arancelarias del Gobierno de Estados Unidos, así como sus declaraciones de intenciones respecto a la propiedad del Canal de Panamá, tuvieron un efecto negativo temporal en la confianza de los consumidores en nuestros mercados y, más específicamente, en dos de nuestras principales geografías: México, muy directamente afectado por los cambios arancelarios y Panamá por la situación relacionada con el Canal.

Tampoco fue favorable la evolución de los tipos cambio, concentrada en la negativa evolución del dólar respecto al euro, que afectó a la mayoría de las compañías europeas con operaciones internacionales y, en particular, al Grupo CIRSA.

Pese a todo ello, nuestro modelo de negocio que es altamente resiliente y basado en cliente local, con bajo nivel de gasto y muy diversificado, así como una excelente ejecución de la estrategia, con el



*cliente como centro neurálgico, nos permitió minimizar dichos impactos y presentar crecimientos de ingresos y beneficios en todos los trimestres del año, incluso por encima de los compromisos adquiridos con el mercado.*

*Ya en 2026, la situación macroeconómica, así como el resultado de las operaciones en todas nuestras geografías, presentan buenas perspectivas, más allá de las preocupaciones - que no son pocas - derivadas del conflicto geopolítico actualmente abierto en Oriente Medio.*

*Por la misma razón que nuestras operaciones han sido capaces de generar crecimientos en entornos complejos, tanto en materia de tipos de cambio como en situaciones de crisis en años anteriores, estamos convencidos de que nuestro modelo de negocio altamente resiliente nos permitirá afrontar con todas las garantías la situación actual y continuar generando crecimiento trimestre a trimestre.*

*Entrando ya en el detalle de los resultados económicos del ejercicio, lo primero que quiero destacar es precisamente aquello con lo que empezaba mi intervención: la trayectoria de este equipo directivo aportando crecimiento y cumpliendo sus compromisos de forma constante, trimestre a trimestre, hasta los 70 actuales.*

*Nuestros ingresos netos han crecido un 8,8% en el año hasta 2.339 millones de euros, por encima del compromiso inicial formulado en junio de 2025 de situarnos entre 2.280 y 2.330 millones de euros, y también por encima del compromiso actualizado y mejorado en noviembre de 2025, que fijaba un rango de 2.325 y 2.335 millones de euros.*

*Lo mismo ocurre con el crecimiento del EBITDA, del 7,7% hasta 753,5 millones de euros, antes de gastos de la salida a bolsa, superando ambos compromisos con el mercado: el inicial de junio de 2025, que fijaba un rango de 740 a 750 millones, y el mejorado en noviembre, de 750 a 753 millones de euros.*

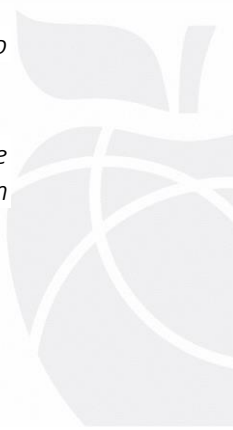
*También quiero destacar nuestro margen de EBITDA del 32%, que nos sitúa entre las mejores compañías del sector a nivel mundial, margen que venimos mejorando y sosteniendo en los últimos ejercicios gracias a nuestro foco en la eficiencia y en la implementación continua de programas de productividad.*

*Los ingresos del negocio online han superado también los compromisos con el mercado, al representar ya un 22% de los ingresos del Grupo con 529 millones de euros y 104 millones de euros de EBITDA y se posiciona como la unidad de mayor crecimiento de la compañía, con un crecimiento anual de un 25,8% en ingresos y del 21,9% en EBITDA.*

*Tampoco deberíamos olvidar el beneficio neto obtenido de 72,9 millones de euros, que supone una mejora con respecto al año anterior de 5,8 veces.*

*Al mismo tiempo que hemos logrado unos excelentes resultados operativos en 2025, hemos avanzado de forma muy significativa en la optimización de nuestra estructura financiera y de balance.*

*Durante 2025 el Grupo CIRSA ha alcanzado y superado el objetivo del ratio de apalancamiento de 2,75 veces, situándose al cierre del ejercicio en 2,70. Ello se ha conseguido con una reducción de un*





*23% de la deuda neta, apoyada por un alto nivel de generación de caja, y por la aplicación del 100% de los fondos procedentes de la salida a bolsa a la reducción del endeudamiento.*

*Y no solo ha mejorado el ratio de apalancamiento; también se ha conseguido una fuerte reducción del coste medio de la deuda, de 300 puntos básicos, que impactará en una mejora del resultado en el ejercicio 2026 de más de 60 millones de euros.*

*Esta nueva estructura financiera nos permite afrontar nuevos proyectos de inversión que apoyen el crecimiento del Grupo, manteniendo al mismo tiempo nuestra política de retribución al accionista, con un dividendo creciente. Todo ello se realiza con una estricta disciplina financiera, autofinanciando íntegramente nuestro crecimiento con la generación de caja y sin comprometer la solidez ni la flexibilidad de nuestro balance.*

*Una de las ventajas competitivas de CIRSA es su capacidad de complementar su crecimiento orgánico con el crecimiento mediante adquisiciones complementarias o bolt-ons.*

*Históricamente, las adquisiciones han aportado aproximadamente un tercio del crecimiento total del Grupo y son para nosotros una pieza clave dentro de nuestra estrategia de crecimiento, y 2025 no ha sido una excepción.*

*Durante estos últimos veinte años, nuestro equipo ha acumulado una amplia experiencia en adquisiciones, y prueba de ello es que, en los últimos once años, se han completado con éxito más de 140 operaciones.*

*Nuestra estrategia en este ámbito tiene dos pilares muy claros.*

*En primer lugar, un foco en adquisiciones con aportación de valor, esto es, compras a múltiples atractivos y con posibilidad de generar sinergias.*

*En segundo lugar, CIRSA no compra problemas: nos centramos en negocios consolidados y que presentan beneficios, a lo que se añade nuestra capacidad de obtener sinergias una vez integrados en el Grupo.*

*En 2025, efectuamos 17 adquisiciones en mercados clave, entre las que destacan la adquisición de cuatro casinos en Perú, nuestro cuarto casino en Marruecos y la adquisición de un operador de slots en la Comunidad Valenciana.*

*Tras haber repasado nuestra trayectoria, y después de unos excelentes resultados en 2025, entramos ahora en una parte clave de esta presentación: nuestra visión de futuro y nuestros compromisos con ustedes, nuestros accionistas.*

*Si algo ha caracterizado a CIRSA a lo largo de los años es la consistencia: una forma de crecer disciplinada, rentable y transparente. Y, precisamente, la transparencia es uno de nuestros principales compromisos con el mercado, tanto en el corto como en el medio y largo plazo.*





*En esta diapositiva queremos recordarles, tal y como hicimos en el momento de nuestra salida a bolsa, cómo vemos el crecimiento de CIRSA a medio y largo plazo.*

*Tenemos un objetivo de crecimiento anual de los ingresos entre el 5% y el 8%, que en el caso del negocio online llega al 15%.*

*Todo ello acompañado de un foco muy claro en la mejora sostenida del margen EBITDA, apoyándonos en nuestro modelo operativo y en una gestión muy rigurosa de costes.*

*Asimismo, establecimos unos objetivos de inversión en adquisiciones de entre 400 y 500 millones de euros en los siguientes tres años, completados con un nivel de capex recurrente entre el 7% y el-9% de los ingresos netos.*

*Como verán a continuación, no solo cumplimos los compromisos que asumimos en su momento, sino que los estamos ejecutando a un ritmo superior al inicialmente previsto.*

*Centrémonos ahora en el corto plazo: queremos compartir con ustedes nuestra guía para 2026, que refleja esta capacidad de ejecución y cumplimiento de nuestros compromisos.*

*Para 2026 presentamos un guidance que vuelve a situarse por encima de nuestra visión de medio plazo, de la misma manera que ya ocurrió en 2025, un ejercicio en el que superamos los objetivos que habíamos comunicado al mercado.*

*En concreto, esperamos un incremento de ingresos entre un 7% y un 9,5% alcanzando un rango de 2.500 a 2.560 millones de euros y un crecimiento del EBITDA entre un 6% y un 9% para un rango de 800 a 820 millones de euros.*

*Como les indicaba anteriormente, un elemento clave en nuestros planes de crecimiento va a continuar siendo la adquisición de compañías. Como he comentado antes, en los próximos 3 años, tenemos la capacidad de invertir de 400 a 500 millones de euros en adquisiciones de compañías con generación de caja orgánica. Esta inversión nos permitirá ejecutar nuestros planes de crecimiento tanto de ingresos como de EBITDA.*

*En definitiva, continuamos en nuestra senda histórica de crecimiento, reforzamos nuestra perspectiva a largo plazo y seguimos construyendo valor de manera sostenible para nuestros accionistas.*

*Con esta visión de futuro y estos compromisos claros, damos ahora paso a comentar sobre la evolución de la acción de CIRSA desde el momento de la salida a bolsa hasta la situación actual.*

*La salida a bolsa de CIRSA fue un indudable éxito. En un entorno realmente complicado para las salidas a bolsa en que diversas compañías cancelaron operaciones similares, CIRSA salió al mercado con una sobredemanda de más de ocho veces, lo que permitió asignar títulos a inversores de alta calidad con estrategias de largo plazo.*

*Tal y como les he comentado, los fondos netos de la salida a bolsa permitieron reducir la carga financiera y, junto con la muy alta conversión de resultado en caja del Grupo, nos dan la capacidad*





*de compaginar un elevado nivel de inversión en crecimiento con la reducción del endeudamiento, manteniendo al mismo tiempo una política de retribución al accionista muy atractivo.*

*Como saben Blackstone continúa siendo nuestro principal accionista con un 74% de las acciones; los inversores institucionales representan el 21% de la base accionarial que se completa con un 5% de minoristas.*

*El equipo gestor que dirijo está 100% comprometido con la creación de valor para nuestros accionistas. Desde nuestra salida a bolsa, hemos presentado resultados a los mercados en tres ocasiones: en septiembre los correspondientes al cierre de 30 de junio, en noviembre los correspondientes al cierre de 30 de septiembre y, finalmente, el pasado 26 de febrero los correspondientes al cierre de 31 de diciembre de 2025. También, hemos mejorado el guidance a mercados en noviembre y emitido un nuevo guidance para 2026 en febrero de este año. Todos estos hitos han ido acompañados, sin excepción, de aumentos del precio de la acción, lo que supone un claro reconocimiento de los inversores hacia la labor del equipo directivo en lo que se refiere a nuestro ámbito de gestión.*

*Desafortunadamente, al mismo tiempo que los mercados premiaban los buenos resultados de CIRSA con subidas en el precio de la acción, se han producido situaciones en el sector del juego a nivel global y a nivel macroeconómico que han provocado caídas significativas en la cotización de las empresas del sector. Así, la irrupción de un nuevo modelo de negocio llamado de apuestas predictivas en el mercado norteamericano o la subida de tasas de juego en el Reino Unido provocaron caídas generalizadas y significativas de los precios.*

*El modelo de negocio de CIRSA, altamente diversificado y con altos márgenes y alta generación de caja ha permitido que la acción de CIRSA haya tenido un comportamiento que, aun no siendo el que deseamos, sí ha batido claramente el de las acciones del conjunto del sector.*

*Y no solo nos hemos marcado como objetivo impulsar el precio de la acción a través de la generación de resultados que superen las expectativas del mercado, sino que también nos hemos enfocado en dotar de mayor liquidez a nuestra acción con la puesta en marcha de un programa de liquidez.*

*Recientemente, nuestro principal accionista decidió hacer una venta acelerada de un 4% de su participación en CIRSA. Este hecho ha de permitir que nuestra acción tenga un mayor volumen de liquidez diaria, permitiendo que grandes fondos institucionales puedan invertir en nuestra compañía a largo plazo.*

*Para mí es evidente que nuestra acción está infravalorada en relación con los resultados que trimestre tras trimestre presentamos a los mercados y, como se puede observar, también lo es para los analistas que nos cubren.*

*La totalidad de los 14 bancos de inversión que cubren la acción de CIRSA recomiendan comprar, y el precio objetivo promedio de la acción para estos analistas es de 20,6 euros por acción, lo que supone un potencial de revalorización del 47% respecto a los precios actuales.*



*Ruego me permitan terminar, como se dice en inglés, con el “back to basics”, y los básicos de CIRSA para el ejercicio 2026 van a ser los que han guiado nuestra actuación a lo largo de los últimos veinte años y que nos han permitido conseguir crecimientos trimestrales recurrentes y consistentes:*

- 1. Una estrategia y un modelo de negocio muy resilientes que han permitido y permitirán seguir generando crecimiento de forma sostenida, con independencia de los ciclos económicos y de las situaciones geopolíticas y macroeconómicas*
- 2. Un equipo directivo totalmente focalizado en la creación de valor para el accionista.*
- 3. Y una férrea ejecución de nuestros planes para lograr los objetivos de crecimiento de ingresos y resultados.*

*2026 será otro año con claras oportunidades de crecimiento tanto orgánico como inorgánico. Como les he indicado, nuestra guía a los mercados para 2026 es de un crecimiento de ingresos y resultados cercano al 10%, y esperamos añadir cuatro trimestres más a la prolongadísima serie de 70 trimestres consecutivos creciendo.*

*También en 2026 efectuaremos nuestro primer pago de dividendos como compañía cotizada. Sometemos hoy a su aprobación la propuesta de efectuar un pago de dividendos con cargo a prima de emisión de 75 millones de euros equivalentes a aproximadamente 0,45 euros por acción.*

*Y no solo tenemos objetivos económicos para el nuevo ejercicio: mantener la posición de liderazgo en ESG en general y también muy particularmente en gestión del Juego Responsable van a ser prioridades de todo el equipo directivo y, muy especialmente, más propias para este ejercicio 2026.*

