

Universidad Internacional de La Rioja  
Facultad de Empresa y Comunicación

Máster Universitario en Control de Gestión/ *Controlling*

**Cuadro de Mando Integral en  
Grupo Proeduca Altus**

**PROEDUCA**

|  |                        |
|--|------------------------|
| Trabajo fin de estudio presentado por: | Raquel Martín Cantero  |
| Tipo de trabajo:                       | Abierto                |
| Individual/grupal                      | Individual             |
| Director/a:                            | Inés González González |
| Fecha:                                 | 08/09/2022             |

## Resumen

El proyecto que aquí se refleja pretende la simulación práctica del desarrollo e implantación de un Cuadro de Mando Integral en el GRUPO PROEDUCA, dentro del entorno de economía actual y en base a las características y particularidades del sector y del mercado, siendo estos el E-learning y las EdTech pivotando alrededor del concepto de Universidad.

Para ello se procederá a realizar un análisis sectorial y de mercado, ubicándose en él a la empresa en estudio en base a sus particularidades y frente a la competencia, así como un análisis estratégico y los correspondiente análisis externo e interno.

A partir de las conclusiones extraídas en esta primera fase se da paso a la elaboración del diseño del mapa estratégico, un plan de acción y a la implantación de indicadores que posibiliten la medición y el control de tamaño reto, finalizando el proyecto con una propuesta de plan de implantación y unas conclusiones y recomendaciones para asistir y apoyar a que el proceso completo tenga las máximas garantías de éxito.

**Palabras clave:** mapa estratégico, cuadro de mando integral, indicadores, e-learning, EdTech.

## Abstract

The project reflected here intends the practical simulation of the development and implementation of a Balanced Scorecard in the PROEDUCA GROUP, within the current economic environment and based on the characteristics and particularities of the sector and the market, these being the E- learning and EdTech pivoting around the concept of University.

For this, a sectoral and market analysis will be carried out, placing the company under study in it based on its particularities and against the competition, as well as a strategic analysis and the corresponding external and internal analysis.

Based on the conclusions drawn in this first phase, the design of the strategic map, an action plan and the implementation of indicators that enable the measurement and control of the challenge size are given, ending the project with a proposed plan of implementation and some conclusions and recommendations to assist and support the entire process to have the maximum guarantee of success.

**Keywords:** strategic map, balanced scorecard, indicators, e-learning, EdTech.

## Índice de contenidos

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. Objetivos del proyecto y justificación</b> .....                   | <b>7</b>  |
| 1.1. Objetivo general .....  | 7         |
| 1.2. Objetivos específicos .....   | 7         |
| 1.3. Justificación.....  | 8         |
| <b>2. Descripción y análisis de la situación económica general</b> ..... | <b>9</b>  |
| 2.1. Análisis de la situación macroeconómica 2022.....                   | 9         |
| 2.2. Escenario macroeconómico 2022-2023.....                             | 10        |
| 2.3. Escenario internacional global.....                                 | 12        |
| <b>3. Análisis sectorial y de mercado</b> .....                          | <b>13</b> |
| 3.1. Sector y evolución .....  | 13        |
| 3.2. Análisis del mercado.....   | 14        |
| 3.3. Estadísticas clave del e-learning .....                             | 18        |
| 3.4. Tendencias del e-learning .....                                     | 18        |
| <b>4. Descripción de la empresa</b> .....                                | <b>19</b> |
| 4.1. Información empresarial.....  | 19        |
| 4.2. Análisis de la competencia .....                                    | 21        |
| <b>5. Análisis estratégico</b> .....                                     | <b>22</b> |
| 5.1. Marco estratégico.....  | 23        |
| 5.1.1. Misión.....   | 24        |
| 5.1.2. Visión.....   | 24        |
| 5.1.3. Valores .....   | 24        |
| 5.1.4. Objetivos de primer nivel.....                                    | 25        |
| 5.2. Análisis externo .....  | 26        |
| 5.2.1. PESTEL .....  | 26        |
| 5.2.2. ANÁLISIS DE PORTER.....   | 29        |
| 5.3. Análisis interno.....   | 34        |
| 5.3.1. Análisis DAFO .....   | 34        |
| 5.3.2. Análisis CAME.....  | 34        |
| 5.4. Estrategias competitivas .....                                      | 37        |
| 5.4.1. Ventajas Competitivas .....                                       | 38        |
| 5.5. Análisis de la cuenta de resultados.....                            | 39        |
| <b>6. Cuadro de Mando Integral</b> .....                                 | <b>44</b> |
| 6.1. Mapa estratégico.....   | 44        |
| 6.2. Plan de acción .....  | 46        |
| 6.3. Indicadores / KPI's.....  | 48        |
| 6.4. Implantación .....  | 50        |
| <b>7. Conclusiones</b> .....   | <b>52</b> |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>8. Recomendaciones .....</b>  | <b>53</b> |
| <b>Referencias bibliográficas .....</b>  | <b>56</b> |
| <b>ANEXO A: Figuras complementarias.....</b>                                     | <b>63</b> |
| <b>ANEXO B: Estadísticas E-Learning.....</b>                                     | <b>66</b> |
| <b>ANEXO C: Tendencias del E-learning.....</b>                                   | <b>71</b> |
| <b>ANEXO D: Análisis de la competencia .....</b>                                 | <b>75</b> |
| <b>ANEXO E: Información adicional Análisis PESTEL .....</b>                      | <b>83</b> |
| <b>ANEXO F: Plan Estratégico de Investigación UNIR (PEIUNIR) 2020-2024 .....</b> | <b>91</b> |
| <b>ANEXO G: Modelo Educativo del GRUPO PROEDUCA .....</b>                        | <b>92</b> |
| <b>ANEXO H: Estados Financieros Consolidados GRUPO PROEDUCA ALTUS.....</b>       | <b>93</b> |
| <b>ANEXO I: Ficha modelo KPI.....</b>  | <b>94</b> |

## Índice de figuras

|   |           |
|---|-----------|
| <i>Figura 1. Evolución del PIB.....</i>   | <i>9</i>  |
| <i>Figura 2. IPC armonizado general. ....</i>   | <i>10</i> |
| <i>Figura 3. Evolución de los tipos de interés.....</i>                               | <i>12</i> |
| <i>Figura 4. Evolución de los sectores económicos en el tiempo. ....</i>              | <i>13</i> |
| <i>Figura 5. Proyecciones de facturación E-learning pre y post-COVID19.....</i>       | <i>14</i> |
| <i>Figura 6. Clasificación de países según % de Competencias. ....</i>                | <i>15</i> |
| <i>Figura 7. Competencias en España.....</i>  | <i>16</i> |
| <i>Figura 8. Ingresos del mercado E-learning y proyección en América Latina.....</i>  | <i>17</i> |
| <i>Figura 9. Proyección de Ingresos del mercado EdTech.....</i>                       | <i>17</i> |
| <i>Figura 10. Integración de empresas del GRUPO PROEDUCA. ....</i>                    | <i>19</i> |
| <i>Figura 11. Evolución del crecimiento del GRUPO PROEDUCA.....</i>                   | <i>20</i> |
| <i>Figura 12. Información financiera histórica del GRUPO PROEDUCA.....</i>            | <i>20</i> |
| <i>Figura 13. Fórmula de la Dirección Estratégica.....</i>                            | <i>22</i> |
| <i>Figura 14. Gráfico de la Dirección Estratégica en el tiempo.....</i>               | <i>22</i> |
| <i>Figura 15. Proceso y fases de la dirección estratégica. ....</i>                   | <i>23</i> |
| <i>Figura 16. Análisis PESTEL GRUPO PROEDUCA.....</i>                                 | <i>27</i> |
| <i>Figura 17. Las 5 fuerzas de Porter. ....</i>                                       | <i>29</i> |
| <i>Figura 18. Análisis DAFO del GRUPO PROEDUCA.....</i>                               | <i>35</i> |
| <i>Figura 19. Análisis CAME del GRUPO PROEDUCA.....</i>                               | <i>36</i> |
| <i>Figura 20. Evolución de alumnos y de cifra de negocios del GRUPO PROEDUCA.....</i> | <i>42</i> |
| <i>Figura 21. Evolución de costes y EBITDA del GRUPO PROEDUCA.....</i>                | <i>43</i> |
| <i>Figura 22. Evolución de costes y EBITDA del GRUPO PROEDUCA.....</i>                | <i>43</i> |
| <i>Figura 23. Mapa Estratégico del GRUPO PROEDUCA.....</i>                            | <i>45</i> |

## **Índice de tablas**

|   |           |
|---|-----------|
| <i>Tabla 1. Supuestos.....</i>  | <b>11</b> |
| <i>Tabla 2. Escenario macroeconómico 2022-2023.....</i>                   | <b>11</b> |
| <i>Tabla 3a. Análisis de las 5 fuerzas de Porter (1/3).....</i>           | <b>31</b> |
| <i>Tabla 3b. Análisis de las 5 fuerzas de Porter (2/3).....</i>           | <b>32</b> |
| <i>Tabla 3c. Análisis de las 5 fuerzas de Porter (3/3).....</i>           | <b>33</b> |
| <i>Tabla 4. P&amp;G por activo y pasivo del GRUPO PROEDUCA.....</i>       | <b>41</b> |
| <i>Tabla 5. Efectivo y otros activos líquidos del GRUPO PROEDUCA.....</i> | <b>42</b> |
| <i>Tabla 6. Plan de acción del GRUPO PROEDUCA.....</i>                    | <b>46</b> |
| <i>Tabla 7. Tabla de indicadores.....</i>                                 | <b>49</b> |

# 1. Objetivos del proyecto y justificación

## 1.1. Objetivo general

El objetivo del presente proyecto es la elaboración, a través de todas sus fases, de un Cuadro de Mando Integral para la empresa GRUPO PROEDUCA, que refleje de forma fiel y adecuada el diagnóstico, el plan y las pautas idóneas para llevarlo a cabo a fin de enfrentar y encarar el desafío al que todas las compañías del sector se ven abocadas.

Tras el repunte de la economía mundial en 2021 se produce una desaceleración por las consecuencias del conflicto entre Ucrania y Rusia, las nuevas variantes de la COVID-19, la deuda, la inflación, y la desigualdad de ingresos, entre otros aspectos. En este marco mundial, las empresas encaran riesgos estratégicos y operacionales que, junto al veloz e imparable desarrollo de las tecnologías de la información, suman retos difícilmente superables si no logran establecer nuevos modelos de gestión acorde a los nuevos tiempos y entornos.

Así, las empresas que sobrevivan se diferenciarán de su competencia por disponer de un alto grado de digitalización, innovación, agilidad y resiliencia. La cuarta revolución industrial ya ha comenzado a generar millones de nuevos empleos para aquellos que dispongan las capacidades y la formación adecuadas, y uno de los grandes desafíos para las empresas y gobiernos a nivel mundial es crear la fuerza laboral del futuro y, en paralelo, prestar a los trabajadores de hoy la ayuda necesaria para completar la transición a esta nueva economía.

Así pues, la pretensión principal de este proyecto es la de facilitar esta transición y ayudar a lograr estos retos al GRUPO PROEDUCA a través de un CMI realista, práctico, ejecutable y que aporte el valor necesario para lograr el éxito empresarial.

## 1.2. Objetivos específicos

Se realiza en primer lugar un análisis de la situación económica general nacional e internacional, debido a que GRUPO PROEDUCA opera en varios países y continentes, para continuar con el análisis de sectores y mercados que aquí competen (E-learning y EdTech), y se realiza un estudio muy concreto y objetivo sobre las estadísticas y tendencias actuales y futuras de estos sectores.

A continuación, se aporta una descripción de la empresa y se clarifica el lugar que ocupa frente a la competencia bajo diversos prismas, todo lo cual nos lleva a facilitar un análisis estratégico donde se alinean la misión, la visión y los valores con los objetivos de primer nivel. Para la realización del análisis externo de la compañía se utiliza la herramienta de PESTEL y análisis de PORTER, y para el interno, se acompaña de un DAFO y un CAME.

Tras analizar la cuenta de resultados de la compañía se pasa a definir y diseñar el Cuadro de Mando Integral a través de su mapa estratégico, el plan de acción, el establecimiento de KPI's y se propone un proceso de implantación que se ayuda con conclusiones y recomendaciones.

### 1.3. Justificación

El motivo por el que he decidido enfocar el presente TFM al diseño de un Cuadro de Mando Integral es el mismo que me llevó a elegir el máster de Controlling en este momento de mi carrera profesional, y es la pasión que me mueve a intentar ayudar a las compañías y a las personas que las componen a lograr el éxito en la consecución de sus objetivos, a construir empresas más eficientes, más rentables, más motivadas y que logren convertirse en un mejor lugar en el que trabajar y desarrollarse.

El hecho de que haya elegido al GRUPO PROEDUCA como objetivo de análisis y lo haya convertido en diana de varias propuestas de mejora es el interés innato que mantengo por la educación, la formación y la enseñanza, campos en los que desde siempre, de una manera u otra, he estado involucrada y que me generan una gran satisfacción a todos los niveles.

Se unen en este proyecto, entonces, dos de mis grandes pasiones en la vida: ayudar a construir mejores escenarios presentes y futuros y posibilitar una mejor y más efectiva educación de todas aquellas personas que lo necesiten, bien a nivel profesional o personal.

Puedo asegurar que he disfrutado cada uno de los pasos dados tanto a lo largo del máster como a través del ingente trabajo de investigación, análisis y desarrollo que ha supuesto del proyecto actual y del que tanto he aprendido.

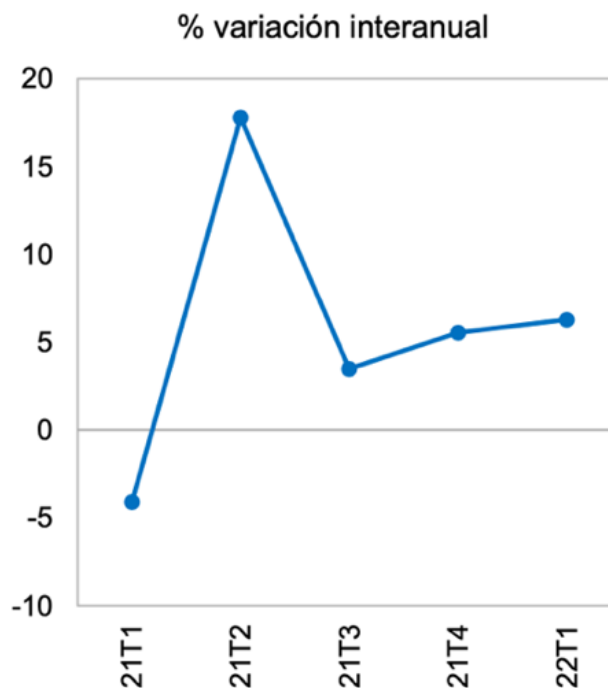
## 2. Descripción y análisis de la situación económica general

### 2.1. Análisis de la situación macroeconómica 2022

Si bien la economía española se ha visto determinada en estos dos últimos años por la huella de la pandemia del COVID-19, unido al shock derivado estos últimos meses por la guerra de Rusia y Ucrania, esta mantiene un ritmo de fuerte crecimiento en el primer semestre del 2022, impulsada en su mayor parte por la inversión, la creación de empleo y el carácter positivo del sector exterior.

El PIB alcanzó en el segundo semestre del 2021 un crecimiento del 5,1%, creciendo en el primer semestre del 2022 a un 6,3%, a pesar del impacto de la variante Ómicron del COVID-19, a la invasión de Ucrania y a los paros del transporte en marzo, y todo apunta a una aceleración en el segundo semestre del año, en particular en el consumo.

**Figura 1.** Evolución del PIB.

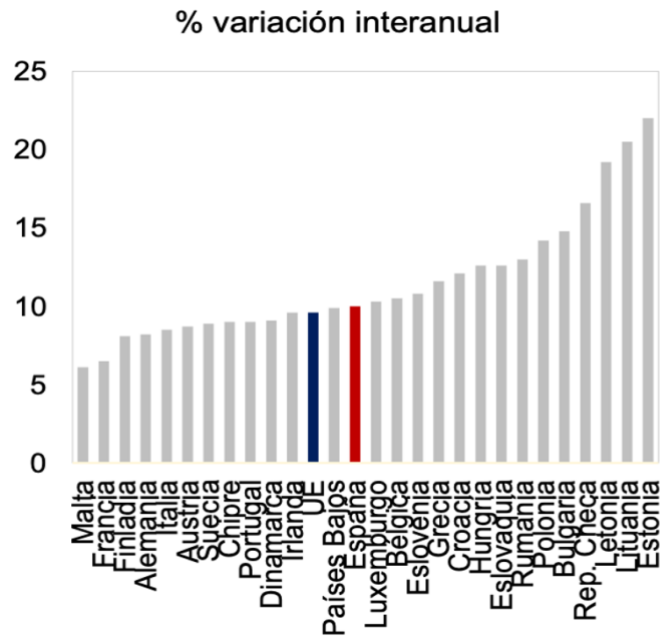


Fuente: (2022). Informe de situación de la economía española. Gobierno de España. (según datos INE)  
[https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe\\_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf](https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf)

El mercado de trabajo sigue manteniendo en el S1 del 2022 una buena tendencia, lográndose la creación de un empleo de mayor calidad y estabilidad. La afiliación a la Seguridad Social se sitúa en máximos históricos y el principal reto para la economía española actualmente es la inflación, que ha repuntado con fuerza en los últimos meses, debido a la situación política y el

impacto sobre el valor de la energía, alcanzándose tasas del 10% tanto en la Europa como en Estados Unidos. La posición de España se sitúa en la mediana de la Unión Europea, afectada por los costes energéticos:

**Figura 2.** IPC armonizado general.



Fuente: (2022). Informe de situación de la economía española. Gobierno de España. (según datos Eurostat)  
[https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe\\_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf](https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf)

La intensa demanda global y la problemática entre Rusia y Ucrania explican la elevación de las tasas de la energía y de la electricidad desde mediados del 2021. A fin de hacer frente al proceso inflacionista, el Gobierno ha hecho frente a través de paquetes de medidas que habrían reducido la tasa interanual del IPC en más de 3,5 puntos.

## 2.2. Escenario macroeconómico 2022-2023

Se mantiene la previsión de aumento del PIB en 4,3% para el 2022, y en lo que respecta al 2023 se revisa el crecimiento del PIB a la baja, hasta el 2,7%, debido a los altos precios de la energía, los riesgos de suministro de gas, y la previsible desaceleración económica de la zona euro.

**Tabla 1. Supuestos.**

|  | 2021                       | 2022  | 2023  |
|--|----------------------------|-------|-------|
|  | <i>Variación anual (%)</i> |       |       |
| 1. Tipos de interés a corto plazo (euribor a tres meses)   | -0,5                       | 0,0   | 1,3   |
| 2. Tipos de interés a largo plazo (bono a 10 años, España) | 0,3                        | 1,8   | 2,4   |
| 3. Tipo de cambio (dólares/euro)                           | 1,2                        | 1,1   | 1,1   |
| 4. Crecimiento del PIB mundial, excluida la zona euro      | 6,4                        | 3,0   | 3,4   |
| 5. Crecimiento del PIB de la zona euro                     | 5,4                        | 2,6   | 1,4   |
| 6. Mercados españoles de exportación                       | 9,3                        | 6,6   | 3,3   |
| 7. Precio del petróleo Brent (dólares/barril)              | 70,7                       | 104,9 | 102,5 |
| 8. Precio del gas natural (euros/MWh)                      | 47,4                       | 116,5 | 112,9 |

Fuente: (2022). Informe de situación de la economía española. Gobierno de España. (según datos de Fondo Monetario Internacional, Futuros Brent (ICE), Banco Central Europeo, Comisión Europea, Banco de España y Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital.)

[https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe\\_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf](https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf)

**Tabla 2. Escenario macroeconómico 2022-2023**

|   | 2021                       | 2022 | 2023 |
|---|----------------------------|------|------|
|   | <i>Variación anual (%)</i> |      |      |
| Gasto en consumo final nacional privado                 | 4,6                        | 3,0  | 2,5  |
| Gasto en consumo final de las AAPP                      | 3,1                        | 0,9  | 2,2  |
| Formación bruta de capital fijo                         | 4,3                        | 9,3  | 6,6  |
| Bienes de equipo y activos cultivados                   | 15,7                       | 12,6 | 3,8  |
| Construcción  | -2,8                       | 5,2  | 7,4  |
| Demanda Nacional (contribución al crecimiento del PIB)  | 4,7                        | 3,7  | 3,3  |
| Exportación de bienes y servicios                       | 14,7                       | 10,2 | 4,9  |
| Importación de bienes y servicios                       | 13,9                       | 9,1  | 6,5  |
| Saldo exterior (contribución al crecimiento del PIB)    | 0,5                        | 0,5  | -0,7 |
| PIB real  | 5,1                        | 4,3  | 2,7  |
| PIB nominal   | 7,4                        | 8,5  | 5,9  |
| Deflactor del PIB                                       | 2,2                        | 4,0  | 3,2  |
| Deflactor del consumo privado                           | 1,9                        | 7,8  | 2,9  |
| Empleo total (b)  | 6,6                        | 3,7  | 0,8  |
| Tasa de paro (% población activa)                       | 14,8                       | 12,8 | 12,0 |
| Cap(+)/Nec.(-) finan. frente al Resto del Mundo (% PIB) | 1,9                        | 0,7  | 0,5  |

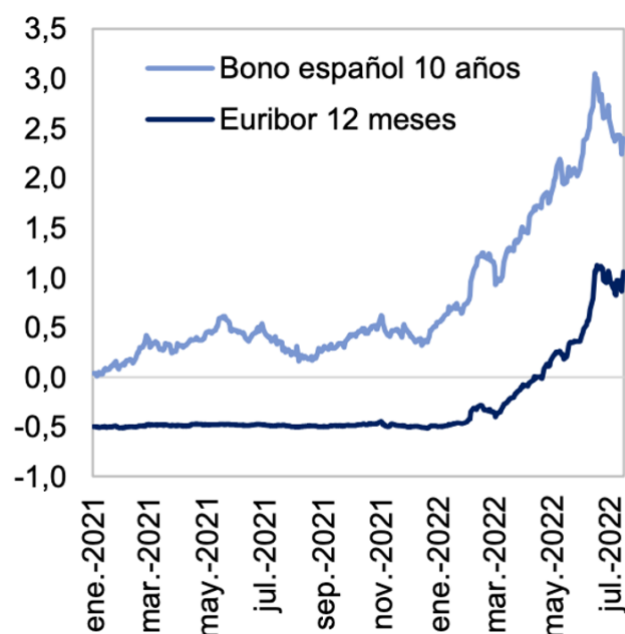
Fuente: (2022). Informe de situación de la economía española. Gobierno de España. (según datos INE y Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital).

[https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe\\_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf](https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf)

### 2.3. Escenario internacional global

La guerra de Rusia ha cambiado el contexto económico global. Las tensiones inflacionistas debidas al alza del precio del gas y el petróleo han acelerado la normalización de la política monetaria. La subida de los tipos de interés provocará un endurecimiento de las condiciones financieras antes de lo previsto, provocando un impacto negativo sobre las decisiones de consumo privado e inversión por familias y empresas.

**Figura 3.** Evolución de los tipos de interés.



Fuente: (2022). *Informe de situación de la economía española*. Gobierno de España. (según datos Reuters).  
[https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe\\_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf](https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf)

La mayoría de organismos internacionales prevén una desaceleración de la economía mundial para finales del 2022 e inicios del 2023, resultando los siguientes riesgos asociados al escenario mundial:

- Empeoramiento de las tensiones en los precios energéticos.
- Nuevas subidas de tipos de interés en 2023
- Empeoramiento de las limitaciones de exportaciones desde China que podrían empeorar las presiones de las cadenas de suministro a nivel internacional.

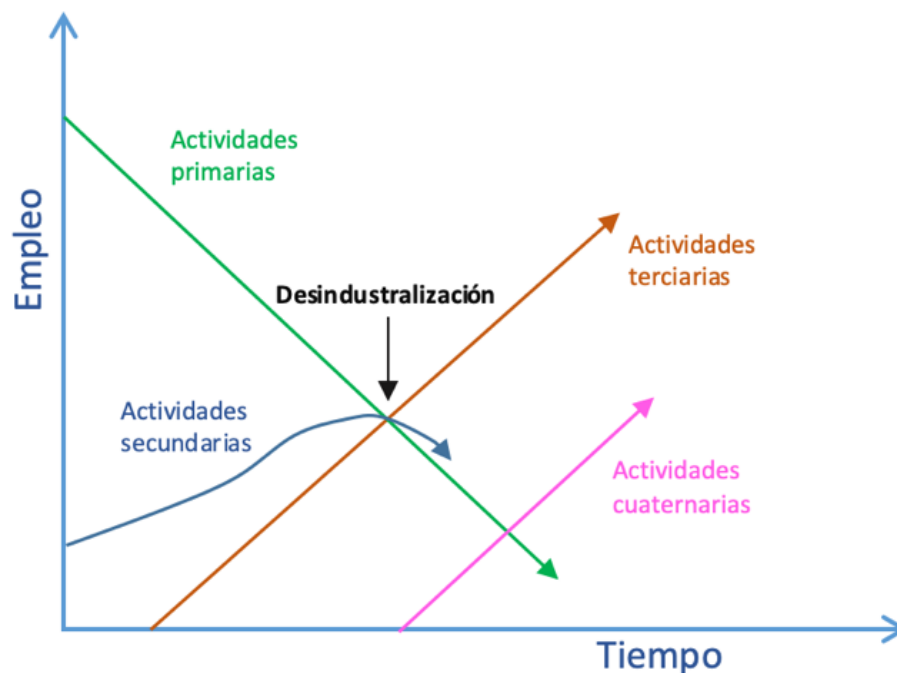
### 3. Análisis sectorial y de mercado

#### 3.1. Sector y evolución

GRUPO PROEDUCA, a través de la aplicación de tecnologías innovadoras en la educación, se engloba dentro del mercado del E-learning y de las EdTech, formando parte de un nuevo sector de reciente nacimiento, el sector cuaternario, que suplementa los tres sectores conocidos tradicionalmente con acciones relacionadas con el valor intangible de la información.

El mundo se encuentra inmerso en la cuarta revolución industrial, donde la tecnología afecta de manera fundamental la forma en que se vive y se está diluyendo el límite entre las actividades físicas y digitales. Es aquí cuando el sector cuaternario emerge y altera de forma vital a la mayoría de las principales industrias internacionales, siendo uno de los sectores clave en la innovación tecnológica e industrial.

**Figura 4.** Evolución de los sectores económicos en el tiempo.



Fuente: Elaboración propia.

Las empresas que dedican parte de su presupuesto a este sector son las que realmente desean emprender un cambio real y duradero. Se busca mejorar los procesos, reducir los desperdicios, y en general, generar nuevos métodos para expandir la producción, que se traduce en estabilidad y márgenes de beneficio mucho más amplios.

Consecuentemente, el sector cuaternario no solo contempla importantes beneficios para las empresas, también para la economía en general. Se puede afirmar que el choque de este sector en la economía no tiene precedentes, porque impulsa el movimiento y avance de todos los sectores, fomentando una economía mucho más activa y flexible.

### 3.2. Análisis del mercado

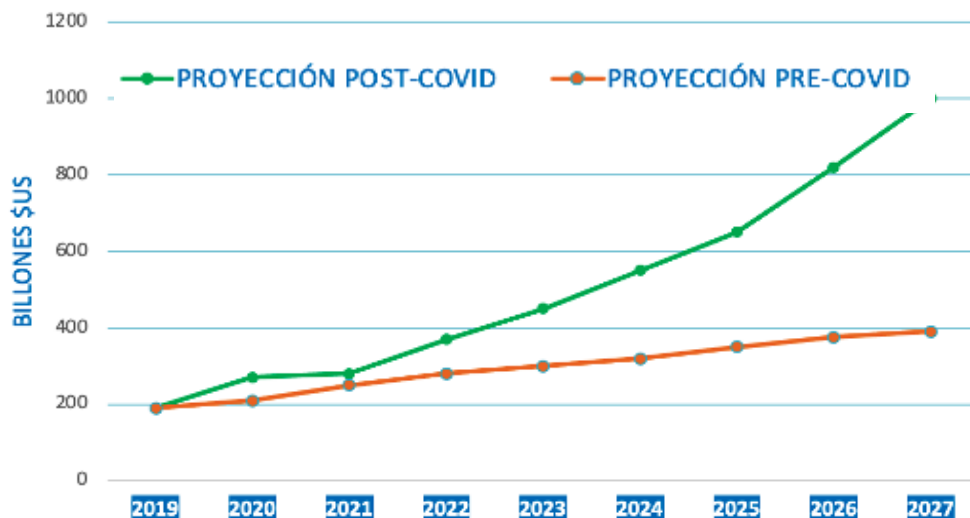
El ritmo mundial y la forma de vida que se acostumbraba cambió de forma drástica con la llegada de la pandemia del COVID-19, llegándose a bloquear y ralentizar la economía mundial de forma radical, y como consecuencia fueron muchísimos los sectores empujados a reinventarse, como es el caso de la educación. Obviamente el E-learning ya existía antes de la pandemia, pero de repente todo se volvió online, y las EdTech, que se pueden definir como la utilización de recursos, procesos y tecnología para gestionar el aprendizaje, potenciaron y se fusionaron con esta enseñanza online para volverla viral.

Se podría decir que el E-learning se apoya y ha encontrado su compañero de viaje en las EdTech, y que en conjunción han emprendido un camino indisoluble, aunque hoy en día los análisis por mercados aún las consideran por separado.

#### [→ Ver ANEXO A. Figura Complementaria 1. Cronología de la evolución del eLearning](#)

El mercado del E-learning facturará en 2022 en torno a los 370 billones de dólares y se prevé un crecimiento hasta 1 trillón de dólares en el 2027, resultando interesante observar las diferencias entre la proyección pre-COVID19 respecto a la actual:

**Figura 5.** Proyecciones de facturación E-learning pre y post-COVID19



Fuente: Elaboración propia.

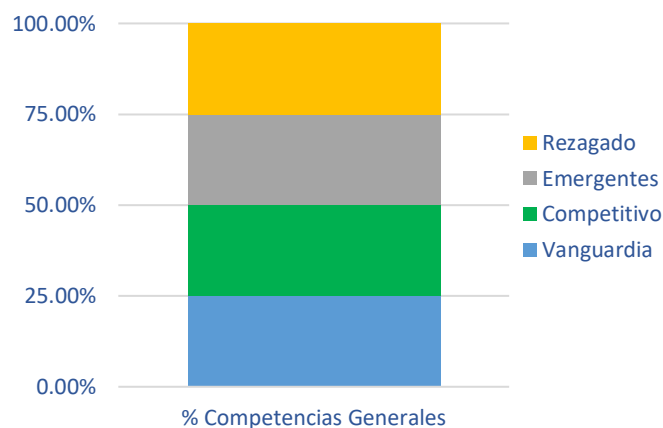
El mercado ha experimentado un crecimiento superior al 900% desde el año 2000, según un estudio de UNIR elaborado por Gad3 (2018), (<https://www.gad3.com/la-formacion-por-internet-ha-crecido-un-900-a-nivel-mundial-desde-el-2000-business-insider-d92/>), y según datos extraídos del Informe “Inversión TIC en el sector público Formación E-learning 2021”, (marzo, 2022), publicado AdjudicacionesTIC, plataforma de asesoramiento de la Administración Pública en España y Portugal, las adjudicaciones realizadas en proyectos relacionados con formación y E-learning en 2021 por todas las AAPP aglutinó 35,2 millones de euros repartidos en 267 proyectos a lo largo del año. Cabe destacar que los fondos europeos han supuesto un punto de inflexión en el que se dispara la demanda de competencias y habilidades que se requieren para una economía más sostenible y digital.

Como indican desde este mismo informe: “Para cumplir con el objetivo del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de tener una Administración Pública del siglo XXI, innovadora, ágil y eficiente es necesario contar con empleados públicos que también posean esos calificativos.” Esto pasa por una adecuada formación TIC, que se ha vuelto ineludible.

Según resumen en elEconomista, (junio, 2022), del “Informe Global de Habilidades 2022” elaborado por Coursera, se extraen las siguientes conclusiones:

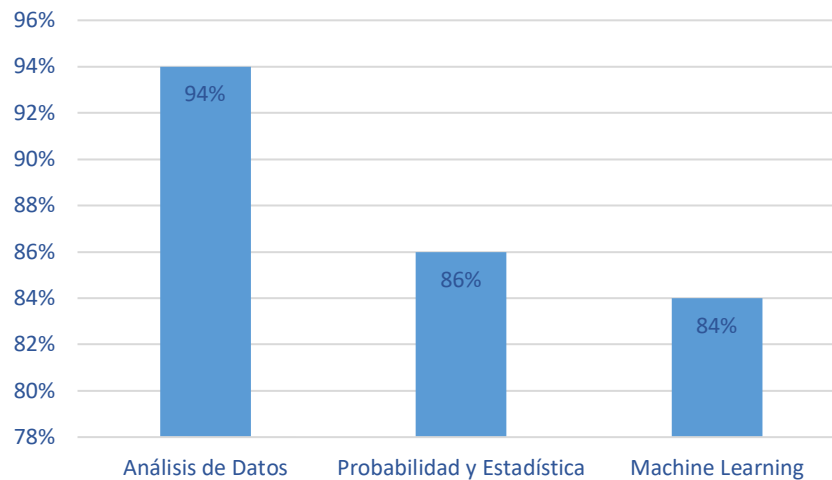
- Mejoras significativas en el dominio de las habilidades empresariales y tecnológicas de los alumnos en España en el último año.
- Los ámbitos de competencias analizados son Data Science, Negocios y Tecnología. Estos tres apartados sirven para clasificar a cada país en cuatro categorías:

**Figura 6.** Clasificación de países según % de Competencias.



Fuente: Elaboración propia según datos extraídos del “Informe Global de Habilidades 2022” de Coursera.

**Figura 7. Competencias en España.**



Fuente: Elaboración propia según datos extraídos del “Informe Global de Habilidades 2022” de Coursera.

Estos resultados sitúan a España en el puesto 16 de 100, concluyendo que los alumnos españoles se encuentran entre los mejores del mundo de Data Science.

El margen de mejora se conseguiría potenciando las habilidades en Data Management (70%) y Visualización de Datos (68%).

El análisis también refleja que ocho de los diez países con más trabajadores cualificados a nivel mundial están en Europa: Dinamarca (2º), Bélgica (4º) y Países Bajos (7º). La tendencia es a seguir creciendo, y se han fijado dos ambiciosos objetivos políticos:

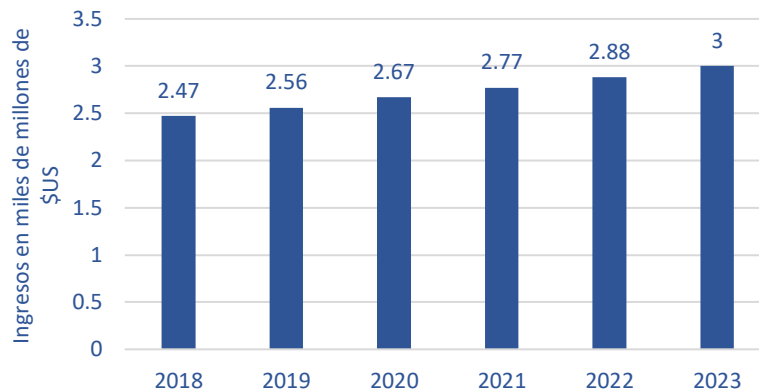
- Que el 80% de la población europea adquiera competencias digitales básicas, y
- Que se alcancen los 20 millones de especialistas en TIC de cara a 2030.

En paralelo, iniciativas como la Agencia Europea de Competencias se centran en buscar un número cada vez mayor de titulados en carreras STEM, ya que la necesidad de profesionales con alta cualificación en sectores como el tecnológica es motivo de preocupación en las grandes empresas, y esta disparidad entre oferta y demanda concluye en el aumento de salarios para atraer el talento.

- Los estudiantes de la plataforma en España (1,7 millones) destacan sobre todo en Data Sciences.
- Situado en el puesto 16 de 100, España sobresale en Análisis de Datos (94%).

Brasil, Chile y México son los países de Latinoamérica con el número más alto de estudiantes con acceso a las EdTech, según conclusiones obtenidas por el informe “E-learning. Nuevas tendencias en la formación online”, de septiembre del 2021, elaborado por OBS Business School sobre el análisis del Instituto de Comercio Exterior (ICEX) “Ingresos del mercado E-learning y proyección en América Latina”.

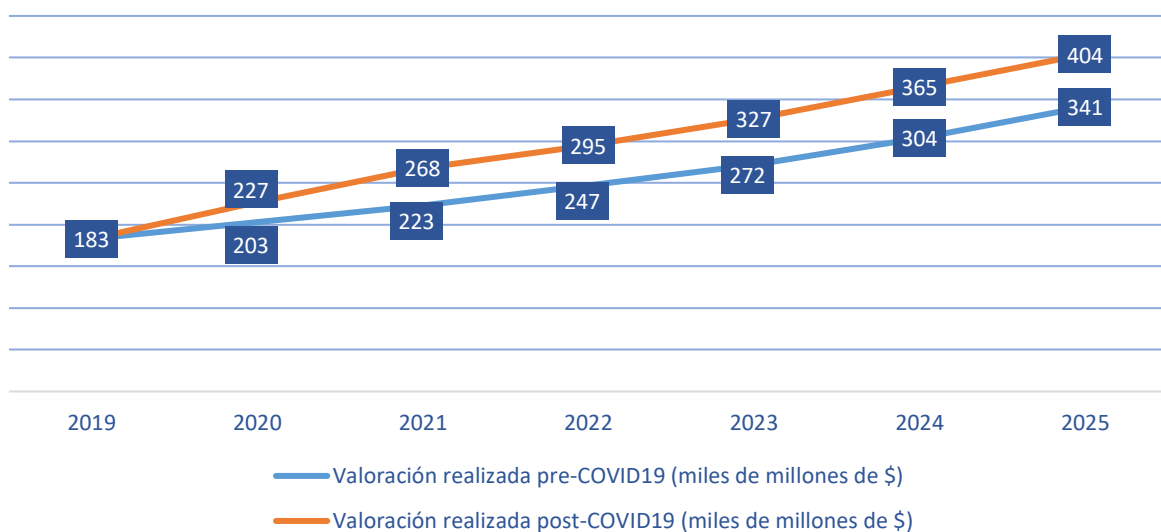
**Figura 8.** Ingresos del mercado E-learning y proyección en América Latina.



Fuente: Elaboración propia según datos de “Informe E-learning. Nuevas tendencias en la formación online”. (septiembre, 2021) OBS Business School.

En cuanto al mercado EdTech, el gasto previsto tras el COVID-19 para el 2025 se ve aumentado en un 3%, lo que hace un gasto total del sector previsto de 404 mil millones de \$, con una diferencia de 64 mil millones de \$ respecto a la previsión pre-COVID19.

**Figura 9.** Proyección de Ingresos del mercado EdTech



Fuente: Elaboración propia según datos de análisis del sector de Baker Tilly.

### 3.3. Estadísticas clave del e-learning

A través de estas estadísticas se pretende proporcionar una visión más global y certera del sector del E-Learning a nivel mundial, a fin de poder disponer de la máxima información de contexto para posteriormente optimizar la elaboración de la estrategia propuesta para el Grupo. En el Anexo 2 recogen las principales estadísticas y conclusiones extraídas de varias de las fuentes más destacadas.

[→ Ver ANEXO B. Estadísticas clave del E-Learning.](#)

### 3.4. Tendencias del e-learning

Los cambios experimentados en nuestra sociedad en estos últimos tiempos se han reflejado también en nuestros costumbres y formas de consumo de formación. El E-learning y la formación online han sufrido un impulso exponencial que ha provocado la aceleración de varias tendencias del sector innovadoras y con la adaptabilidad necesaria para amoldarse a las nuevas tecnologías y aprovecharse de ellas.

En los próximos meses y años asistiremos a un desarrollo de los procesos de aprendizaje convencionales hasta alcanzar el equilibrio entre el uso de tecnología y la transformación digital de la educación “EdTech” (Educational Technology) para alcanzar el Techquilibrium (equilibrio tecnológico ideal que las empresas deben alcanzar para prosperar bajo la incertidumbre).

Está claro que el pilar principal del E-learning es la tecnología, para hacer llegar la información y la comprensión al alumno, pero resulta vital conocer las necesidades del alumno, las motivaciones, qué conceptos necesita aprender y cómo ha de transmitirse ese conocimiento para optimizar el esfuerzo y el tiempo empleados para ello.

En el Anexo C se han recogido las principales tendencias que hay que conocer para poder valorar el futuro de la empresa, sus objetivos estratégicos y por lo tanto la forma de medirlos y guiarlos.

[→ Ver ANEXO C. Tendencias del E-Learning.](#)

## 4. Descripción de la empresa

### 4.1. Información empresarial

GRUPO PROEDUCA, con sede en España, es una de las instituciones líderes en educación en línea en nuestro país, con objetivo principal la prestación de la mejor oferta de educación superior en línea.

→ [Ver ANEXO A. Figura Complementaria 2. Evolución de la empresa GRUPO PROEDUCA.](#)

**Figura 10. Integración de empresas del GRUPO PROEDUCA.**

| Presencia global  |   |                     |
|---|---|---------------------|
| País  | Universidad / Centro  | Propiedad           |
| España       | <br>UNIR <sup>3</sup><br>LA UNIVERSIDAD EN INTERNET                      | 99,4%               |
| España       | <br>CUNIMAD<br>Centro Universitario Internacional de Madrid              | 100%                |
| España      | <br>KSCHOOL   | 100%                |
| España     | <br>edix   | 100%                |
| México     | <br>UNIR México<br>LA UNIVERSIDAD EN INTERNET                          | 100%                |
| EEUU       | <br>MARCONI<br>International University                                | 100%                |
| Perú       | <br>NEUMANN<br>ESCUELA DE POSTGRADO                                    | 100%                |
| Colombia   | <br>UNIR COLOMBIA<br>FUNDACIÓN UNIVERSITARIA INTERNACIONAL DE LA RIOJA | (Centro gestionado) |
| Guatemala  | <br>UNI<br>UNIVERSIDAD INTERNACIONAL<br>MANEJANDO EL FUTURO            | (Centro gestionado) |

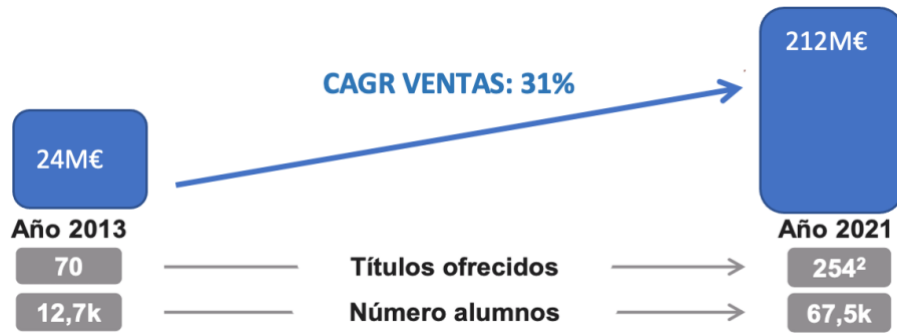
Fuente: (2021, diciembre). *Presentación corporativa*. UNIR

<https://www.grupoeduca.com/accionistas/>

Fundada en 2007, GRUPO PROEDUCA es pionera en el desarrollo de un modelo educativo 100% digital y centrado en el alumno, y actualmente está integrado por tres universidades y varias escuelas colaboradoras, como se muestra en la figura anterior.

Cuenta con más de 70.000 estudiantes de más de 90 países cursando alguno de los más de 290 títulos entre programas oficiales y no oficiales, demostrando la fuerte expansión nacional e internacional de la compañía:

**Figura 11. Evolución del crecimiento del GRUPO PROEDUCA**



Fuente: (2021, diciembre). *Presentación corporativa*. UNIR. <https://www.grupoproeduca.com/accionistas/>

Es una compañía que se esfuerza en promover alianzas entre la universidad y las empresas e intenta ajustar su oferta educativa a los requerimientos laborales de hoy en día. El objetivo principal es la adquisición de conocimientos altamente especializados y que los alumnos incorporen estas competencias al mercado digitalizado y en evolución actual.

Importante resaltar las iniciativas que promueve en el impulso de la cultura, contando con actividades teatrales, cinematográficas, departamento de investigación, editorial propia, y proyectos propios de tecnología educativa. Todo esto ha hecho posible que el grupo cotice en el BME Growth en España desde 2019.

**Figura 12. Información financiera histórica del GRUPO PROEDUCA.**

|                                      | 2019    | 2020    | 2021    | 2022 hasta el 24/08 |
|--------------------------------------|---------|---------|---------|---------------------|
| Capital admitido<br>(Miles de Euros) | 904     | 904     | 904     | 904                 |
| Nº de acciones<br>(x 1.000)          | 45.179  | 45.179  | 45.179  | 45.179              |
| Precio cierre período<br>(euros)     | 7,5500  | 14,9000 | 17,9500 | 17,7000             |
| Últ. precio período<br>(euros)       | 7,6000  | 15,1000 | 18,0500 | 17,8000             |
| Precio máx. período<br>(euros)       | 8,6500  | 17,0000 | 18,8000 | 20,2000             |
| Precio mín. período<br>(euros)       | 5,5000  | 7,6000  | 14,8000 | 17,1000             |
| Capitalización<br>(Miles de Euros)   | 341.101 | 673.167 | 810.962 | 799.668             |
| Volumen<br>(miles de acciones)       | 146     | 4.200   | 527     | 123                 |
| Efectivo<br>(miles de euros)         | 939     | 35.868  | 8.772   | 2.268               |

Fuente: (2022). *Resumen Histórico*. BME GROWTH

[https://www.bmegrowth.es/esp/Ficha/PROEDUCA\\_ALTUS\\_ES0105400008.aspx#ss\\_historico](https://www.bmegrowth.es/esp/Ficha/PROEDUCA_ALTUS_ES0105400008.aspx#ss_historico)

*“El capital social de la Sociedad PROEDUCA ALTUS, S.A. está fijado en 903.579,34 euros y representado por 45.178.967 acciones de 0,02 euros de valor nominal cada una de ellas, pertenecientes a una única clase y serie y con iguales derechos políticos y económicos. El capital social de la Sociedad está totalmente suscrito y desembolsado.*

*El Consejo de Administración del GRUPO PROEDUCA ALTUS, compuesto por 12 Consejeros, es el órgano de supervisión y control de la actividad de la Compañía, con competencia exclusiva sobre materias como las políticas y estrategias generales en materia de gobierno corporativo, responsabilidad social corporativa, retribuciones de los Consejos Altos Directivos y remuneración al accionista; así como las inversiones estratégicas.”* (<https://www.grupoproeduca.com/accionistas/>)

**→ Ver ANEXO A. Figuras Complementaria 2, 3 y 4.**

#### 4.2. Análisis de la competencia

*“El análisis de la competencia es el proceso que pone en práctica una empresa para saber cómo actuar en el ambiente competitivo, el cual empieza reconociendo a sus competidores para determinar cuáles son sus principales objetivos, estrategias, puntos débiles y fuertes.”* (Quiroa, M. *Análisis de la competencia*. [Economipedia](#)).

Para alcanzar el éxito en mercados sumamente competitivos, las decisiones sobre tácticas y estrategias que se decidan incorporar han de estar alineadas estratégicamente con la forma de actuar de las empresas competidoras, y por ese motivo se realiza un análisis sobre los competidores más relevantes entre universidades online y también escuelas de negocio, ya que PROEDUCA trabaja en ambas líneas.

En el Anexo D se muestra el informe generado sobre los centros más relevantes a nivel nacional y sus características, resultados y conclusiones de los informes del Ranking de Formación Superior Online (FSO), el Ranking Eduniversal Best Masters, el ranking 2022 de MundoPosgrado sobre los mejores MBA's en habla hispana, así como el análisis de la competencia de todas las empresas que conforman el GRUPO PROEDUCA.

**→ Ver ANEXO D. Análisis de la competencia.**

## 5. Análisis estratégico

Según Sun Tzu en **“El arte de la guerra”** (2.500 a.c.), *“la estrategia es el arte de la organización en las situaciones de vida o muerte. Es la filosofía de la supervivencia o de la extinción”*. Es evidente que el análisis de la estrategia resulta vital para cualquier toma de decisiones de la compañía y se fundamenta básicamente en el análisis del entorno externo e interno de la empresa. Ante todo, se busca identificar la posición estratégica de nuestra compañía, y para ello se consideran por un lado los recursos que posee la empresa y por otro sus capacidades.

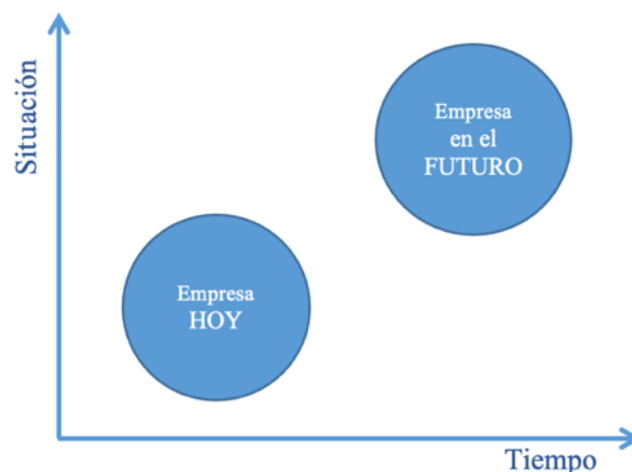
**Figura 13.** Fórmula de la Dirección Estratégica.



Fuente: Elaboración propia según Navas, J.E. y Guerras, L.A. (2015), “La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones”-

La Dirección Estratégica es un proceso siempre en movimiento que se debe adaptar a los continuos cambios: los movimientos de los mercados, de los sectores, de los elementos del macroentorno y de los requerimientos de los stakeholders. Esta Dirección nos lleva del momento actual a un futuro elegido:

**Figura 14.** Gráfico de la Dirección Estratégica en el tiempo.



Fuente: Elaboración propia según basada en gráfico de Maldonado, David. (s/f). Tema 3 asignatura “Herramientas en Control de Gestión”. UNIR.

Este proceso dinámico se basa en 4 importantes pasos:

**Figura 15.** Proceso y fases de la dirección estratégica.



Fuente: Dirección estratégica.DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

. <https://direccionestrategica.net>

### 5.1.Marco estratégico

*“El pensamiento estratégico constituye la parte no analítica del trabajo del estratega, esa esfera sofisticada y compleja del conocimiento que implica imaginación, discernimiento, intuición, iniciativa, fuerza mental e impulso para emprender. Se trata de algo que no se transfiere a otros y que hasta se puede explicar, pero que no siempre se puede enseñar con precisión y detalle, en razón a su fuerte característica de abstracción, intangibilidad, aleatoriedad y ambigüedad, en el espacio y en el tiempo.”* Chiavenato, I. (2017) *Planeación Estratégica*.

Según un artículo de Harvard Business Review (Collins, J.C. y Porras, J. I. (s/f), *Cómo establecer la visión de su compañía*):

*“las empresas que experimentan éxito duradero tienen valores y un propósito que se mantienen fijos, mientras que sus estrategias y prácticas empresariales se adaptan constantemente a un mundo cambiante. Estos dos ingredientes son el pegamento que une a la organización a medida que crece, se descentraliza, diversifica y se expande.”*

Definir la misión, visión, los valores y los objetivos de primer nivel de una empresa resulta elemental a fin de trazar el camino a seguir para alcanzar el éxito. Estos conceptos posibilitan la definición de las bases sobre las que descansará la estrategia de mercado.

#### 5.1.1. Misión

La misión de cualquier empresa pretende dar respuesta a las preguntas de “¿por qué existimos?”, “¿cuál es nuestra esencia?” y sirve como faro a la hora de tomar decisiones estratégicas, y cumple también un rol motivacional para los empleados, ya que de forma individual les da respuesta a la pregunta “¿cuál es el valor de mi trabajo en esta empresa?”. El GRUPO PROEDUCA define su misión en su página corporativa <https://www.unir.net/universidad-online/mision-valores/>, de la siguiente manera:

***“Satisfacer la necesidad de formación integral en las competencias que demanda la sociedad actual y hacer posible el acceso a estudios universitarios a cualquier persona que, con la formación prevista adecuada, quiera eliminar las barreras de distancia, horarios, lugar, culturales y sociales que lo impidan.”***

#### 5.1.2. Visión

La visión nos da la pista sobre el camino que se debe recorrer a fin e alcanzar las metas definidas, y refleja de una forma cristalina los principios que la empresa quiere enarbolar, y a respuesta a cuestiones tales como: “¿qué deseamos lograr?”, “¿hacia dónde dirigimos nuestros pasos?”, “¿dónde nos interesa posicionarnos en un futuro?”. El GRUPO PROEDUCA define su visión de la siguiente manera, en el misma página del grupo:

***“Ser reconocida como la mejor universidad en línea en español.”***

#### 5.1.3. Valores

Los valores de una compañía son los completan la misión y visión. Son los principios, normas y compromisos sobre los que se establecen las decisiones de una empresa y sus acciones, y responden a las siguientes preguntas: “¿cómo somos?”, “¿en qué principios creemos?” o “¿cómo queremos que sea nuestra cultura?”

En el caso que nos ocupa, el GRUPO PROEDUCA define sus valores de la siguiente manera, en <https://www.unir.net/universidad-online/mision-valores/>:

- ***“Compromiso con el éxito de los estudiantes.***

- ***Fomento e impulso del espíritu emprendedor.***
- ***Esmerada atención a la calidad de las enseñanzas y los recursos.***
- ***Atención constante a la innovación en la metodología de enseñanza y aprendizaje.***
- ***Oferta de títulos y programas que atiendan a las necesidades de la sociedad.***
- ***Planteamiento abierto a las dimensiones internacionales de la formación universitaria.***
- ***Personalización de las tareas docentes con el acompañamiento al estudiante a lo largo de sus estudios y apoyo en su inserción laboral.***
- ***Capacidad de respuesta a las expectativas de los grupos de estudiantes, personal docente e investigador, personal de administración y servicios, administraciones públicas y sociedad en general.”***

#### 5.1.4. Objetivos de primer nivel

Son las metas intermedias que dibujan la senda desde la realidad presente hasta el futuro ambicionado, y representan una aproximación inicial a los objetivos estratégicos, más precisos y encauzados a la acción y al control de estos últimos.

En la empresa que nos ocupa, el plan estratégico se basa en seis objetivos de primer nivel definidos a través de desgranar la visión y la misión de la compañía, que definen en su página <https://peru.unir.net/universidad-online/plan-estrategico/>:

- ***“Proporcionar una oferta académica de calidad, plural y constantemente actualizada.***
- ***Mejora permanente del modelo pedagógico.***
- ***Consecución del liderazgo tecnológico aplicado a la educación universitaria.***
- ***Convertirse en una universidad con ADN internacional.***
- ***Apostar por la investigación, el desarrollo y la transferencia.***
- ***Desarrollo del talento.”***

## 5.2. Análisis externo

El análisis externo es una valoración objetiva de la situación actual a nivel internacional que posibilita la mejor comprensión del entorno en el que se mueve la empresa y que permite la obtención de conclusiones que sirven como guía para poder descubrir tanto potenciales amenazas como oportunidades.

Se ejecuta este análisis externo a través de las herramientas de PESTEL y 5 FUERZAS DE PORTER.

### 5.2.1. PESTEL

El análisis PESTEL es un instrumento para la dirección estratégica que posibilita a una compañía el conocimiento de su ambiente externo y de esa forma le facilita el descubrimiento de sus amenazas. Igualmente permite la identificación de oportunidades cuyo aprovechamiento permite la obtención de una ventaja en su mercado.

Este análisis y la reflexión de estos factores permite hacerse una idea sobre cómo será el escenario a medio plazo en el que habrá que moverse empresarialmente, y de la habilidad de las empresas para configurar ese escenario, mejor y más eficientes serán las acciones que podrán lanzarse para adaptarse a ese futuro contexto.

Se propone de forma genérica la división de la valoración del entorno en las siguientes dimensiones, que conforman los acrónimos que componen su nombre:

**P** – POLÍTICOS    **E** – ECONÓMICOS    **S** – SOCIOECONÓMICOS    **T** – TECNOLÓGICOS    **E** – ECOLOGICOS    **L** - LEGAL

Una vez seleccionadas las variables se ha realizado una valoración de estas a través de una escala de cinco niveles, cuyo resultado se puede observar en la siguiente tabla (debido a que la empresa tiene cuota de mercado en varios países, se tiene en cuenta para la valoración aquellas zonas donde la empresa tiene un mayor volumen y crecimiento):

Figura 16. Análisis PESTEL GRUPO PROEDUCA

|                            |   | ANÁLISIS PESTEL<br>GRUPO PROEDUCA |          |         |          |              |   |
|----------------------------|---|-----------------------------------|----------|---------|----------|--------------|---|
|                            |   | Muy negativo                      | Negativo | Neutral | Positivo | Muy Positivo |   |
|                            |   | 0                                 | 1        | 2       | 3        | 4            | 5 |
| <b>DIMENSIÓN POLÍTICA</b>  | Cambio de Gobierno  |                                   |          |         |          | X            |   |
|                            | Conflictos bélicos  |                                   |          | X       |          |              |   |
|                            | Tratados comerciales entre países                                       |                                   |          |         |          | X            |   |
|                            | Posible aumento del IVA para la educación privada                       | X                                 |          |         |          |              |   |
|                            | Aumento de los presupuestos generales del estado para Educación Pública |                                   |          | X       |          |              |   |
|                            | Evolución PIB   |                                   |          |         |          | X            |   |
|                            | Evolución Inflación   |                                   |          | X       |          |              |   |
| <b>DIMENSIÓN ECONÓMICA</b> | Renta per cápita  |                                   |          |         |          | X            |   |
|                            | Impuestos   |                                   |          | X       |          |              |   |
|                            | Empleo  |                                   |          |         |          | X            |   |
|                            | Tipo de cambio entre divisas  |                                   | X        |         |          |              |   |
|                            | Precios materias primas   |                                   | X        |         |          |              |   |
|                            | Tipos de interés  |                                   | X        |         |          |              |   |
|                            | Inversión I+D   |                                   | X        |         |          |              |   |
| <b>DIMENSIÓN SOCIAL</b>    | Brecha de cualificación   |                                   |          | X       |          |              |   |
|                            | Nivel de educación  |                                   |          |         |          | X            |   |
|                            | Baja disponibilidad de profesorado preparado                            |                                   | X        |         |          |              |   |
|                            | Salud (pandemias,...)   |                                   |          |         |          | X            |   |
|                            | Envejecimiento de la población  |                                   |          | X       |          |              |   |
|                            | Mayor dependencia de los sistemas digitales                             |                                   |          | X       |          |              |   |
|                            | Clientes creciendo en ganancias, recursos humanos y tamaño.             |                                   |          |         |          |              | X |
| Sector en auge             |   |                                   |          |         |          | X            |   |
| Transformación del empleo  |   |                                   |          |         |          | X            |   |

Fuente: Elaboración propia.

| ANÁLISIS PESTEL<br>GRUPO PROEDUCA |  | Muy negativo |   |   |   |   | Muy positivo |   |   |   |   |   |   |
|-----------------------------------|--|--------------|---|---|---|---|--------------|---|---|---|---|---|---|
|                                   |  | 0            | 1 | 2 | 3 | 4 | 5            | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <b>DIMENSIÓN TECNOLÓGICA</b>      | Acceso a tecnología                                      |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   |   | X |
|                                   | Mercado móvil en crecimiento                             |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   |   | X |
|                                   | Madurez en campos tecnológicos                           |              |   |   |   |   |              |   |   |   | X |   |   |
|                                   | Crecientes capacidades tecnológicas de otras empresas    |              |   | X |   |   |              |   |   |   |   |   |   |
|                                   | Crisis tecnológicas                                      |              | X |   |   |   |              |   |   |   |   |   |   |
|                                   | Conexión a internet                                      |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   |   | X |
|                                   | Incremento de la integración tecnológica en las empresas |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   |   | X |
|                                   | Tasas crecientes de cibercriminación                     |              | X |   |   |   |              |   |   |   |   |   |   |
|                                   | Legislación laboral                                      |              |   |   |   |   |              |   | X |   |   |   |   |
|                                   | Regulación de la competencia                             |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   | X |   |
| <b>DIMENSIÓN LEGAL</b>            | Normas de distribución de materiales de estudio          |              |   | X |   |   |              |   |   |   |   |   |   |
|                                   | Protección del conocimiento                              |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   | X |   |
|                                   | Dependencia de patentes y licencias.                     |              |   | X |   |   |              |   |   |   |   |   |   |
|                                   | Legislación de marcas y dominios                         |              |   | X |   |   |              |   |   |   |   |   |   |
|                                   | Regulación normativa de empleo / convenios               |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   | X |   |
|                                   | Consumo energético                                       |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   |   | X |
| <b>DIMENSIÓN ECOLÓGICA</b>        | Consumo papel  |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   |   | X |
|                                   | Transporte   |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   |   | X |
|                                   | Green Computing  |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   |   | X |
|                                   | Conciencia ecológica                                     |              |   |   |   |   |              |   |   |   |   | X |   |

Fuente: Elaboración propia.

Se considera interesante comentar algunos de los factores incluidos, así como la justificación de su valoración, a fin de lograr una mejor comprensión del análisis. A este fin se ha desarrollado un documento en el Anexo E que amplía la información anterior sobre el PESTEL del GRUPO PROEDUCA.

[→ Ver ANEXO E. Información adicional PESTEL GRUPO PROEDUCA.](#)

Resulta interesante señalar que el GRUPO PROEDUCA ya dispone de un plan estratégico de investigación e inversión en I+D, se adjunta y se recomienda su lectura en el siguiente anexo:

[→ Ver ANEXO F. Plan Estratégico de Investigación UNIR \(PEIUNIR\) 2020-2024](#)

### 5.2.2. ANÁLISIS DE PORTER

Se trata de un modelo estratégico diseñado por Michael Porter en el año 1979 y que establece un marco a través del cual se analiza el grado de competencia en una industria determinada, y permite el desarrollo de una estrategia de negocio, siendo 5 las variables que analizan estas fuerzas:

**Figura 17.** Las 5 fuerzas de Porter.



Fuente: (2022, diciembre). 5 fuerzas de Porter. AdaraVisual y Elaboración propia.

Aunque este modelo lleva vigente más de 40 años, sigue siendo una herramienta muy importante para analizar la competitividad en el mercado, aún con la radical transformación provocada por el entorno digital también para los competidores, así como para los

proveedores, sin perder de vista que el poder de negociación que tienen los clientes se ha incrementado de forma muy significativa.

El entorno digital ha situado al usuario en el mismo centro de la estrategia, generándose un ambiente de Customer Centric que no debe suponer una competencia de suma cero en la que todos pierden y se originan guerras de precios, sino una competición en la que todos sean capaces de ofrecer un valor diferenciador a los clientes y de generar relaciones de confianza.

Tabla 3a. Análisis de las 5 fuerzas de Porter (1/3)

| <b>ANÁLISIS 5 FUERZAS DE PORTER<br/>GRUPO PROEDUCA</b> |  |
|--|--|
| <b>NUEVOS<br/>COMPETIDORES</b>                         | <p>Hace referencia a la entrada potencial de empresas que ofrecen el mismo tipo de producto. El análisis recae en este caso sobre las barreras que podrían dificultar la entrada al mercado:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Curva de Experiencia: las empresas ya existentes tienen en su poder la experiencia en atención a las necesidades de los clientes y una amplia capacidad de resolución de problemas.</li> <li>- Posicionamiento de marca de la competencia: han de dirigirse los esfuerzos hacia la creación de valor de marca, a fin de que el cliente sea capaz de identificarla y reconocerla fácilmente.</li> <li>- Requisitos de capital: se requiere de una inversión inicial.</li> <li>- Barreras gubernamentales: normativa legal sobre protección de datos, derechos de autor, propiedad intelectual, etc.</li> </ul> <p>Para hacer frente a esta amenaza, se propone:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mejorar/aumentar los canales de venta.</li> <li>- Aumentar la inversión en marketing y publicidad.</li> <li>- Incrementar la calidad del producto o reducir su precio.</li> <li>- Proporcionar nuevos servicios/características como valor añadido a nuestro cliente.</li> </ul>             |
| <b>PODER DE LOS<br/>PROVEEDORES</b>                    | <p>Los proveedores se convierten en un elemento importantísimo en el proceso de posicionamiento de una empresa en el mercado ya que es a través de ellos que se suministra la materia prima o en este caso la prestación de servicios, alianzas estratégicas, etc.</p> <p>El poder de los proveedores es medio en este sector, ya que normalmente los colaboradores en este mercado no suelen cooperar con muchas empresas al mismo tiempo y se hace necesario un trabajo de negociación con ellos para cerrar acuerdos de colaboración y a ser posible de exclusión de la competencia. Empresas para prácticas profesionales, editoriales, otros centros de formación, etc.</p> <p>En el caso de plataformas y licencias de programa, el poder de estos proveedores se considera también medio, ya que cada día hay más oferta y se los catálogos de precios empiezan a ser competitivos.</p> <p>En cuanto a recursos físicos como hardware, el poder de negociación es bajo por la variedad de proveedores y la empresa tiene una alta capacidad de elección.</p> <p>Estrategias propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumentar la cartera de proveedores.</li> <li>- Establecer alianzas a largo plazo con ellos.</li> </ul> |

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 4b. Análisis de las 5 fuerzas de Porter (2/3)**

|                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| <p><b>PODER DE LOS CLIENTES</b></p>  | <p>Hace referencia a la capacidad de negociación de los clientes. Debido al auge y crecimiento de la metodología de aprendizaje E-Learning + Edtech, el número de clientes potenciales se mantiene en ascenso. Estudiantes particulares, empresas pequeñas, medianas y grandes, instituciones públicas y privadas, se muestran cada vez más interesadas en implementar este tipo de formación, lo cual se convierte en una oportunidad muy importante para la compañía objeto del análisis, aun cuando el poder de los clientes cada vez es mayor. Para poder aprovechar esta oportunidad de forma eficaz y contrarrestar el poder de negociación de los clientes, se hace necesario desarrollar una característica diferenciadora del producto, enfocándose en la efectividad en los procesos de implementación y capacitación, en un servicio rápido y oportuno y una óptima asesoría post-venta.</p> <p>Para hacer frente a esta amenaza, se propone:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumentar la inversión en marketing y publicidad.</li> <li>- Mejorar los canales de venta.</li> <li>- Incrementar la calidad del producto y/o servicio o reducir su precio.</li> <li>- Proporcionar un nuevo valor añadido.</li> </ul>   |
| <p><b>PRODUCTOS SUSTITUTIVOS</b></p> | <p>Un potencial producto sustituto es aquel que puede satisfacer las mismas necesidades que el producto en análisis. Constituye una amenaza en el mercado porque es capaz de alterar la oferta y la demanda, más si cabe si se presenta con bajo precio y buena calidad. Este tipo de productos obligan a las empresas a estar en alerta y bien informados sobre las novedades en el mercado que puedan cambiar la preferencia de los consumidores.</p> <p>Podemos considerar, por un lado, la enseñanza presencial como producto sustitutivo del E-learning, y al revés. La decisión del cliente se basará en criterios como los costes, la calidad percibida de los programas, la flexibilidad, el tiempo empleado, la adaptación al cambio, e incluso las preferencias hacia las nuevas tecnologías o hacia métodos tradicionales.</p> <p>Por otro lado, cualquier otra compañía de similares características que ofrezca los mismo o similares productos (por ejemplo, en nuestro caso, un programa online de MBA), puede considerarse también como un producto sustitutivo.</p> <p>El poder de estos productos sustitutos es por lo tanto muy alto, ya que cada vez son más empresas las que apuestan por la digitalización en la formación y la educación y en la enseñanza de nuevas habilidades y competencias en base a los empleos del futuro, y la lucha por convertirse en la opción más elegida es feroz y obliga a estar en continuo desarrollo al día de las últimas novedades y tecnologías.</p> <p>Estrategias propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mejorar los canales de venta.</li> <li>- Aumentar la inversión del marketing.</li> <li>- Incrementar la calidad del producto o reducir su coste.</li> <li>- Diversificar la producción hacia posibles productos sustitutos.</li> </ul> |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5c. Análisis de las 5 fuerzas de Porter (3/3)

|   |  |
|---|--|
| <b>RIVALIDAD ENTRE<br/>COMPETIDORES</b> | <p>La creciente demanda de formación online en competencias y habilidades hace que la competencia para el GRUPO PROEDUCA aumente.</p> <p>Ante la rivalidad entre competidores es conveniente:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Aumentar la inversión del marketing</li><li>- Incrementar la calidad del producto</li><li>- Rebajar nuestros costes fijos</li><li>- Asociarse con otras organizaciones</li><li>- Proporcionar un valor añadido a nuestros clientes</li><li>- Mejorar la experiencia de usuario</li></ul> |
|---|--|

Fuente: Elaboración propia.

### 5.3. Análisis interno

A través de este análisis se estudian los elementos dentro de una empresa para ser capaces de valorar los recursos, las competencias y ventajas competitivas y con las que se hace factible la identificación de los puntos fuertes y débiles que nos facilitan la toma de decisiones.

#### 5.3.1. Análisis DAFO

La herramienta más utilizada para la realización de este análisis es SWOT (en inglés, Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) o DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades), y permite la integración de ambos tipos de análisis (interno y externo) que puede afectar a la organización y que permite detectar, entre otros:

- Procesos potencialmente ineficientes que no habían sido detectados con anterioridad.
- Errores de comunicación.
- Riesgos a nivel de procesos o de negocios.

#### 5.3.2. Análisis CAME

El Análisis CAME (Corregir, Adaptar, Mantener y Explotar) es una herramienta que complementa al análisis DAFO y que permite establecer gestiones y gestiones y estrategias tales como:

- Corregir las fragilidades internas de la compañía.
- Encarar amenazas externas del mercado o sector.
- Reforzar la robustez de la marca.
- Aprovechar las oportunidades que se detecten en el sector.

Ambas metodologías se usan de forma habitual y las estrategias que suceden a este análisis pueden ser del tipo:

- Estrategia Ofensiva
- Estrategia Defensiva
- Estrategia de Reorientación
- Estrategia de Supervivencia

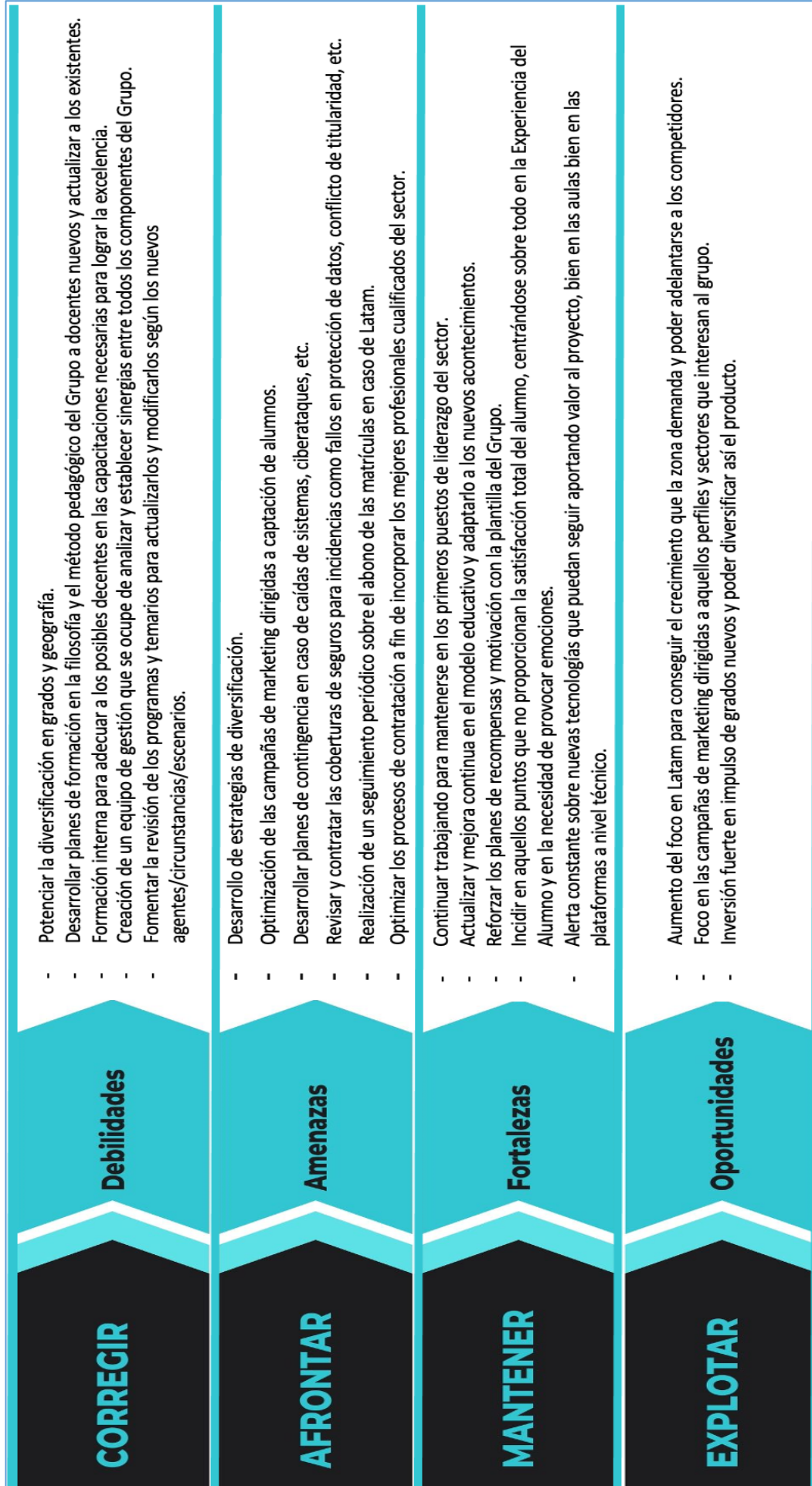
Figura 18. Análisis DAFO del GRUPO PROEDUCA

|   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Baja oferta actual en Grados.</li> <li>- Dependencia excesiva de programas de Postgrados.</li> <li>- La actividad del Grupo en Latinoamérica es aún incipiente.</li> <li>- Dificultad en la adquisición de nuevos profesionales cualificados para mantenerse y seguir creciendo.</li> <li>- Deficiente capacitación en algunos docentes, tanto a nivel técnico como pedagógico.</li> <li>- Dependencia total de Internet y Tecnologías TIC.</li> <li>- Falta de docencia de grados/postgrados en inglés que ayuden a la internacionalización.</li> <li>- Falta de programas específicos en idiomas para reforzar y competitivizar las competencias.</li> <li>- Necesidad de mayor constancia y disciplina que en clases tradicionales.</li> <li>- Falta de estandarización y creación de sinergias en los distintos centros que conforman el Grupo.</li> <li>- En general, pobre orientación a la experiencia del estudiante, con profesores desactualizados en los nuevos modelos pedagógicos.</li> <li>- Brecha digital.</li> <li>- Contenidos desactualizados en los programas que provocan inseguridad e incertidumbre en la calidad de la formación.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Riesgo de concentración al no disponer de una diversificación suficiente ni en titulaciones ni a nivel geográfico.</li> <li>- Riesgo asociado a la capacidad para atraer a nuevos alumnos, como consecuencia del alto crecimiento de la competencia y del esfuerzo que supone estar por delante en innovación y mejora continua.</li> <li>- Riesgo asociado en el desarrollo internacional, por posible inestabilidad de los países en los que está presente el Grupo.</li> <li>- Riesgos por interrupción o limitación de sistemas, sometidos a potenciales amenazas tanto naturales como técnicas.</li> <li>- Riesgos derivados de eventuales fallos en la protección de datos personales.</li> <li>- Riesgo reputacional, en caso de que el Grupo se viera afectado por algún incidente que afectase a su imagen y reputación.</li> <li>- Riesgo derivado de posibles conflictos de titularidad de propiedad industrial.</li> <li>- Riesgo asociado a fondos de inversión y entidades financieras en las que el Grupo invierte o deposita su Tesorería.</li> <li>- Riesgo de tipo de cambio, principalmente en Latinoamérica.</li> <li>- Riesgo relativo al método de cobro de los alumnos latinoamericanos.</li> <li>- Riesgo por la dependencia de determinados directivos clave.</li> <li>- Riesgo derivado de la situación económica actual y por conflictos mundiales.</li> <li>- Riesgos financieros (tipo de cambio, tipo de interés, crédito, liquidez).</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Foco en la formación universitaria no presencial, segmento de mercado con gran crecimiento por encima de la universidad tradicional.</li> <li>- Posicionamiento actual como uno de los líderes y pioneros en la formación no presencial en español.</li> <li>- Presencia local en Latinoamérica.</li> <li>- Haber desarrollado un modelo educativo eficaz y contrastado en el mercado.</li> <li>- Capacidad de innovación que permite seguir ampliando la oferta educativa.</li> <li>- Disponer de tres plataformas tecnológicas que soportan el campus virtual.</li> <li>- Equipo directivo con gran experiencia en diferentes sectores.</li> <li>- Compromiso de la plantilla con el Grupo.</li> <li>- Sólida situación financiera.</li> <li>- Tutor personal acompañando al alumno.</li> <li>- Alta satisfacción del alumno.</li> <li>- Formación práctica enfocada al mundo laboral real.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Potencia de crecimiento en Latinoamérica por la gran demanda de la zona.</li> <li>- Atractivo del alumno medio, con un promedio de 34 años, independiente económicamente y que opta por una mejora laboral.</li> <li>- Posibilidad de crecimiento de forma diversificada a futuro, tanto en ámbito geográfico como en oferta académica gracias a las nuevas competencias y habilidades demandadas por la social actual.</li> <li>- Crecimiento en España impulsando los Grados.</li> <li>- Desarrollo de titulaciones locales en México y Perú.</li> <li>- Prestación de servicios para el desarrollo de otras universidades asociadas al Grupo.</li> <li>- Capacidad de ampliar la oferta actual hacia otras áreas de conocimiento.</li> </ul>  |



Fuente: Elaboración propia.

Figura 19. Análisis CAME del GRUPO PROEDUCA



Fuente: Elaboración propia.

## 5.4. Estrategias competitivas

Tienen como objetivo que la empresa sea capaz de optimizar la posición competitiva respecto al resto de compañías del sector, y se puede definir como el plan de la empresa que a largo plazo facilita la explotación de sus fortalezas para obtener una posición ventajosa en el mercado.

Michael Porter fue el primer autor que presentó una clasificación de las estrategias de competitividad en su libro "*Ventaja competitiva: crear y mantener un rendimiento superior*", (1985):

- **Liderazgo en costes:** se refiere a la oferta de productos más baratos que los comercializados por la competencia
- **Diferenciación:** se trata de la creación de productos o servicios único
- **Enfoque:** hablamos de ofrecer un servicio especializado en un nicho de mercado. Perspectiva que se subdivide, a su vez, en dos partes, enfoque de coste y enfoque de diferenciación.

Los principales puntos de la estrategia del GRUPO PROEDUCA están focalizados en la diferenciación y el enfoque, y se articula a través de 4 líneas estratégicas, como se señala en su web corporativa:

- a) **Línea estratégica orientada al liderazgo Tecnológico:** potenciar un modelo educativo eficaz y centrado en el alumno, que apuesta por la digitalización en el ámbito educativo.
- b) **Línea estratégica de Orientación a la Experiencia del Alumno:** ir más allá de la adaptación a las necesidades del alumno a fin de crear el nivel de satisfacción y por lo tanto de retención más alto posible. Es decir, ir a crear una experiencia única en el alumno.
- c) **Línea estratégica de Innovación:** promoviendo una formación integral y completa en las competencias que la sociedad demanda actualmente.
- d) **Línea estratégica de Calidad:** aspirar a la máxima calidad posible a través de un equipo docente que apueste por la formación y la investigación.
- e) **Línea estratégica de eficiencia económica.**

#### 5.4.1. Ventajas Competitivas

Las principales ventajas competitivas y atractivos del GRUPO PROEDUCA son como sigue:

- Estar **focalizado en la formación universitaria no presencial**, segmento de mercado que tiene un mayor crecimiento que la universidad tradicional, al permitir más adaptabilidad y capacidad para adecuarse a las necesidades de los estudiantes.
- Su **posicionamiento** en la actualidad como uno de los líderes y pioneros en la formación no presencial en español.
- La **presencia local en Latinoamérica**, donde se ha implantado con gran éxito y solidez, aunque aún dispone de un enorme potencial de crecimiento debido a la demanda de formación que existe en la región.
- Haber desarrollado un **modelo educativo operativo, eficaz, único y diferenciado** que resulta en tasas de retención y éxito relevantes.
- El **atractivo del alumno** que estudia en el Grupo, con un promedio de edad de unos 34 años, económicamente independiente y que opta por una mejora laboral en un contexto de exigencia de una formación cada vez más especializada por los empleadores.
- La **capacidad de innovación** que le ha permitido al Grupo hasta ahora, y le posibilitará en el futuro, seguir ampliando la oferta educativa de forma continua, de acuerdo a los requerimientos del mercado laboral.
- Contar con **tres plataformas tecnológicas** que soportan el campus virtual, escalables ante el crecimiento de los alumnos, capaz de adaptarse con rapidez y sin perder calidad, y que permiten reducir el riesgo en caso de caída de alguna de ellas.
- Un **equipo directivo con gran experiencia** en entornos diversos (educación, marketing, consumo entre otros), y con foco cada uno en su actividad, a través de órganos diferenciados corporativos y académicos.
- **Compromiso de la plantilla con el Grupo**, así como su motivación contando parte de ella con una remuneración vinculada a la creación de valor.
- **Sólida situación financiera**, con una buena posición de recursos disponibles y con una forma de cobro por anticipado a los estudiantes españoles que le permite financiarse.

[→ Ver ANEXO G. Modelo educativo del GRUPO PROEDUCA](#)

A su vez y a partir del establecimiento de las estrategias del Grupo, según desde el GRUPO PROEDUCA promulgan, *“se consolidan **seis objetivos** que han sido definidos para lograr una educación personalizada y de calidad, adaptada a las necesidades de cualquier persona y en cualquier lugar del mundo, con una educación 100 % online.”*

Se exponen a continuación dichos objetivos estratégicos según el plan del Grupo y que se encuentran publicados a través de su portal corporativo de la UNIR (<https://www.unir.net/universidad-online/plan-estrategico/>)

- “1. Proporcionar una oferta académica de calidad, plural y permanentemente actualizada***
- 2. Mejorar permanentemente el modelo pedagógico***
- 3. Lograr el liderazgo tecnológico aplicado a la educación universitaria***
- 4. Ser una universidad con ADN Internacional***
- 5. Apostar por la investigación, el desarrollo y la transferencia:***
- 6. Desarrollar el talento”***

### 5.5. Análisis de la cuenta de resultados

El análisis de empresas a través de los estados contables financieros comprende una serie de técnicas para evaluar el desempeño, la posición y perspectivas de la empresa, a fin de posibilitar la toma de decisiones. Deloitte realiza una revisión de los estados intermedios consolidados del GRUPO PROEDUCA y sociedades dependientes, que incluyen el balance consolidado al 28 de febrero de 2022 y la cuenta P&G, el estado de ingresos y gastos, los cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y las notas explicativas del periodo de seis meses terminado en dicha fecha.

**[→ Ver ANEXO H. Estados Financieros Consolidados GRUPO PROEDUCA \(28/02/22\)](#)**

Contar con análisis de los estados contables financieros intermedios es muy común en las empresas que cotizan en bolsa, como es el caso. En primer lugar, se comprueba la fiabilidad

de los datos y la auditoría concluye la veracidad y fidelidad de los estados y de la situación financiera del Grupo.

El balance de situación es un estado contable que muestra el patrimonio de la empresa e incluye los bienes, derechos, obligaciones y patrimonio neto de la empresa en un momento determinado. El activo muestra las inversiones realizadas por la empresa, y el PN+Pasivo de donde surgen los fondos que las han financiado.

Si se analiza a un conjunto de empresas relacionadas entre sí, deben aplicarse las técnicas de análisis de cuentas consolidadas del grupo. Además es importante tener en cuenta que cada sector tiene un rango de valores medios y que hay que comparar los valores de las empresas con aquellos del mismo sector.

A continuación, se listan varias de las conclusiones extraídas:

- El Grupo ha dispuesto sus estados financieros intermedios consolidados bajo el criterio de empresa en funcionamiento, sin considerar riesgos importantes en el valor de activos o pasivos para el siguiente ejercicio.
- Como norma general, es conveniente que el capital propio ronde entre el 40-50% del total del PN+pasivo, a fin de que la empresa no se endeude en exceso de terceros. En nuestro caso este porcentaje está muy por debajo del 40% (16% aprox.), por lo que habría que analizar en detalle este asunto.
- Las ventas han aumentado un 27% respecto del año anterior, lo que por otro lado implica un incremento de las necesidades de financiación a corto plazo.
- En las actividades universitarias docentes se han aumentado el número de titulaciones y de alumnos, lo que obviamente ha contribuido a la optimización de la cifra de negocios y a una mayor rentabilidad.
- Desde el punto de vista organizativo, se han reforzado los departamentos estratégicos en el ámbito académico y de investigación, acorde con las necesidades de la compañía y su elevado crecimiento.
- El inflexible control de costes ha permitido alcanzar una alta rentabilidad y solvencia del grupo.
- También la satisfacción del alumno, medida en el IPN, mejora de forma clara gracias a la mayor calidad de la docencia.

- La política de cobros actual (con el cobro al inicio del curso de los alumnos en España) permite disponer de una alta liquidez y una ausencia de endeudamiento, lo que genera una gran solidez al balance de situación.
- Los principales ratios son positivos y aumentan de un año a otro (Rentabilidad/Ventas (20%-28%), Rentabilidad/Activo (11%-18%), lo que es buena señal.
- Los gastos financieros ha disminuido ligeramente del 2021 al 2022, lo que también es una buena señal de salud financiera.
- No obstante, el Grupo ha reconocido una corrección de valor por pérdidas crediticias esperadas de los activos financieros valorados a coste amortizado y cuentas a cobrar por arrendamientos financieros.
- A fecha 28 de febrero de 2022, la solicitud del Grupo Digial School, S.L., mantiene un préstamo a largo plazo con una entidad financiera por importe de 245k. El vencimiento del préstamo es el 8 de abril de 2025.
- También existe otro préstamo a largo plazo dentro del Programa Reactiva Perú, por Escuela de negocio Neumann Business School por importe de 90k.
- El Grupo registra un deterioro por el crédito fiscal activado previamente en Edix Educación, por importe de 778k, por considerar que no son recuperables.
- En "Otros pasivos financieros" se incluyen los importes a pagar a otras universidades participantes en proyectos de investigación y becas.
- 

**Tabla 6. P&G por activo y pasivo del GRUPO PROEDUCA.**

| <b>28/02/2022</b>                   | <b>Instrumentos financieros a valor razonable</b> | <b>Instrumentos financieros a coste amortizado</b> | <b>Total</b>      |
|-------------------------------------|---|--|-------------------|
| Ingresos financieros                | -   | 169.543,99   | 169.543,99        |
| Gastos financieros                  | -   | (39.821,53)  | (39.821,53)       |
| Variación en el valor razonable     | (10.427,10)                                       | -  | (10.427,10)       |
| <b>Ganancias / (Pérdidas) netas</b> | <b>(10.427,10)</b>                                | <b>129.722,46</b>                                  | <b>119.295,36</b> |

| <b>28/02/2021</b>                   | <b>Instrumentos financieros a valor razonable</b> | <b>Instrumentos financieros a coste amortizado</b> | <b>Total</b>     |
|-------------------------------------|---|--|------------------|
| Ingresos financieros                | -   | 128.399,70   | 128.399,70       |
| Gastos financieros                  | -   | (43.671,92)  | (43.671,92)      |
| Variación en el valor razonable     | 558,60  | -  | 558,60           |
| <b>Ganancias / (Pérdidas) netas</b> | <b>558,60</b>                                     | <b>84.727,78</b>                                   | <b>85.286,38</b> |

Fuente: (fecha de recuperación: agosto, 2022). *Información Financiera*. BME GROWTH

[https://www.bmegrowth.es/esp/Ficha/PROEDUCA\\_ALTUS\\_ES0105400008.aspx#ss\\_infoFinanciera](https://www.bmegrowth.es/esp/Ficha/PROEDUCA_ALTUS_ES0105400008.aspx#ss_infoFinanciera)

La información del efectivo y otros activos líquidos equivalentes es como sigue:

**Tabla 7.** Efectivo y otros activos líquidos del GRUPO PROEDUCA.

| Euros                 |                       |
|-----------------------|-----------------------|
| Saldo a<br>28/02/2022 | Saldo a<br>31/08/2021 |
| 60.200.862,03         | 62.916.390,23         |
| <b>60.200.862,03</b>  | <b>62.916.390,23</b>  |

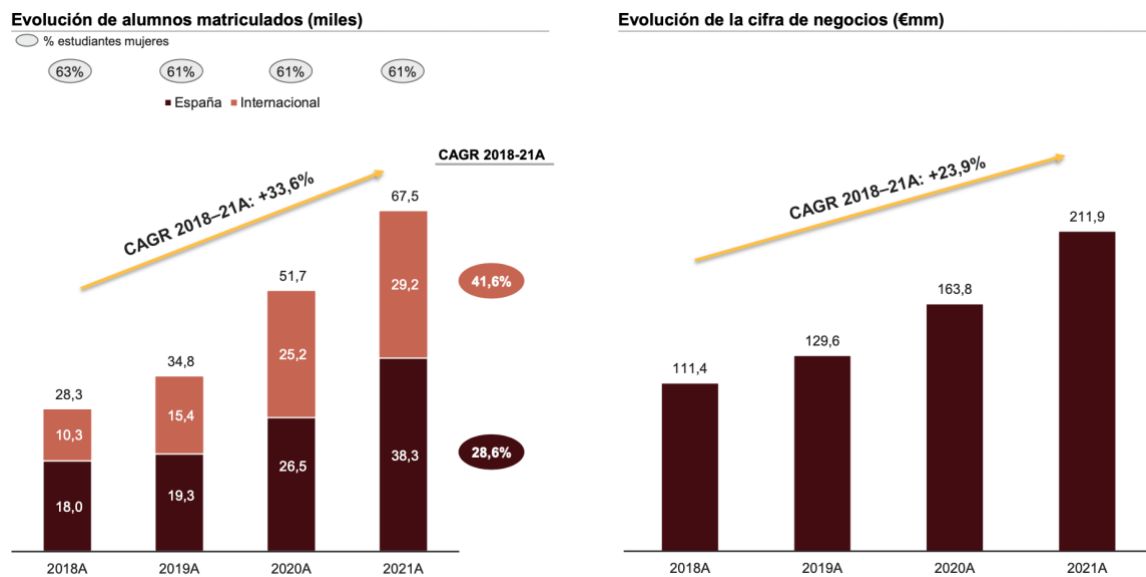
Fuente: (fecha de recuperación: agosto, 2022). *Información Financiera*. BME GROWTH

[https://www.bmegrowth.es/esp/Ficha/PROEDUCA\\_ALTUS\\_ES0105400008.aspx#ss\\_infoFinanciera](https://www.bmegrowth.es/esp/Ficha/PROEDUCA_ALTUS_ES0105400008.aspx#ss_infoFinanciera)

Los resultados de los estados financieros consolidados concluyen que **el GRUPO PROEDUCA está sentando las bases y consolidando su posición de liderazgo en el sector**, y está preparado para los fuertes crecimientos que a corto y largo plazo se esperan.

En base a todos los datos anteriores, a los existentes en el informe de Estados Financieros Consolidados, junto con el informe de Revisión Limitada y en conjunción con otra información del propio Grupo, podemos afirmar que **la empresa dispone de un perfil financiero atractivo caracterizado por un significativo crecimiento de la base de estudiantes:**

**Figura 20.** Evolución de alumnos y de cifra de negocios del GRUPO PROEDUCA

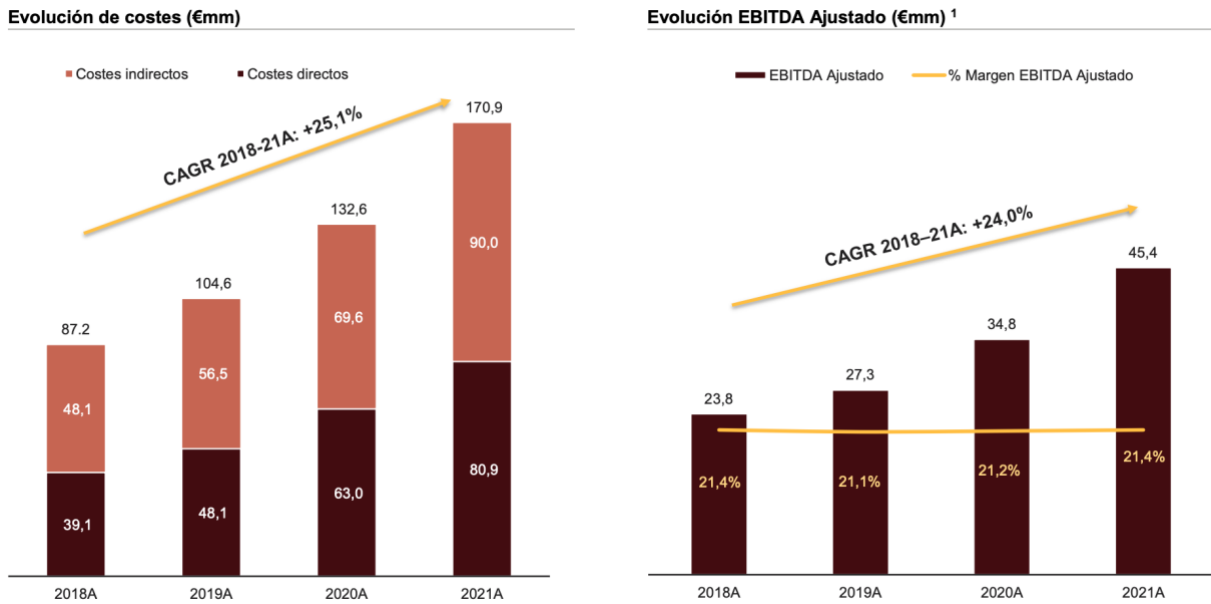


Fuente: (2021, diciembre). *Presentación corporativa*. GRUPO PROEDUCA.

<https://www.grupoproeduca.com/accionistas/>

Y posee un alto potencial de estabilidad, como se muestra en las siguientes gráficas:

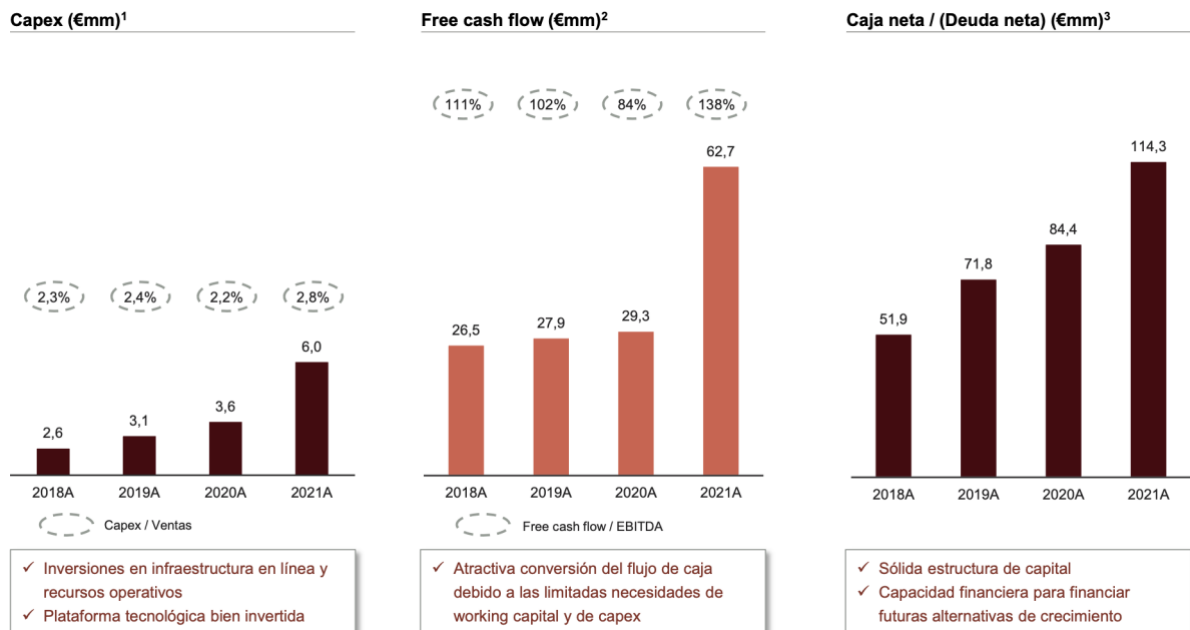
**Figura 21. Evolución de costes y EBITDA del GRUPO PROEDUCA**



Fuente: (2021, diciembre). *Presentación corporativa*. GRUPO PROEDUCA.  
<https://www.grupoproeduca.com/accionistas/>

Con altos flujos de caja y caja neta en el balance:

**Figura 22. Evolución de costes y EBITDA del GRUPO PROEDUCA**



Fuente: (2021, diciembre). *Presentación corporativa*. GRUPO PROEDUCA.  
<https://www.grupoproeduca.com/accionistas/>

## 6. Cuadro de Mando Integral

La metodología del Balanced Scorecard (BSC), o Cuadro de Mando Integral (CMI), creada por David Norton y Robert Kaplan a principios de los 90, representó la respuesta a la necesidad de las organizaciones en el diseño, definición y ejecución de sus estrategias de negocio, hasta ese momento basado en su casi totalidad en las perspectivas financieras de las compañías. El CMI equilibró el desempeño de la compañía en cuatro perspectivas: la financiera (valor), la de clientes, la de procesos internos y la de aprendizaje y crecimiento (o recursos).

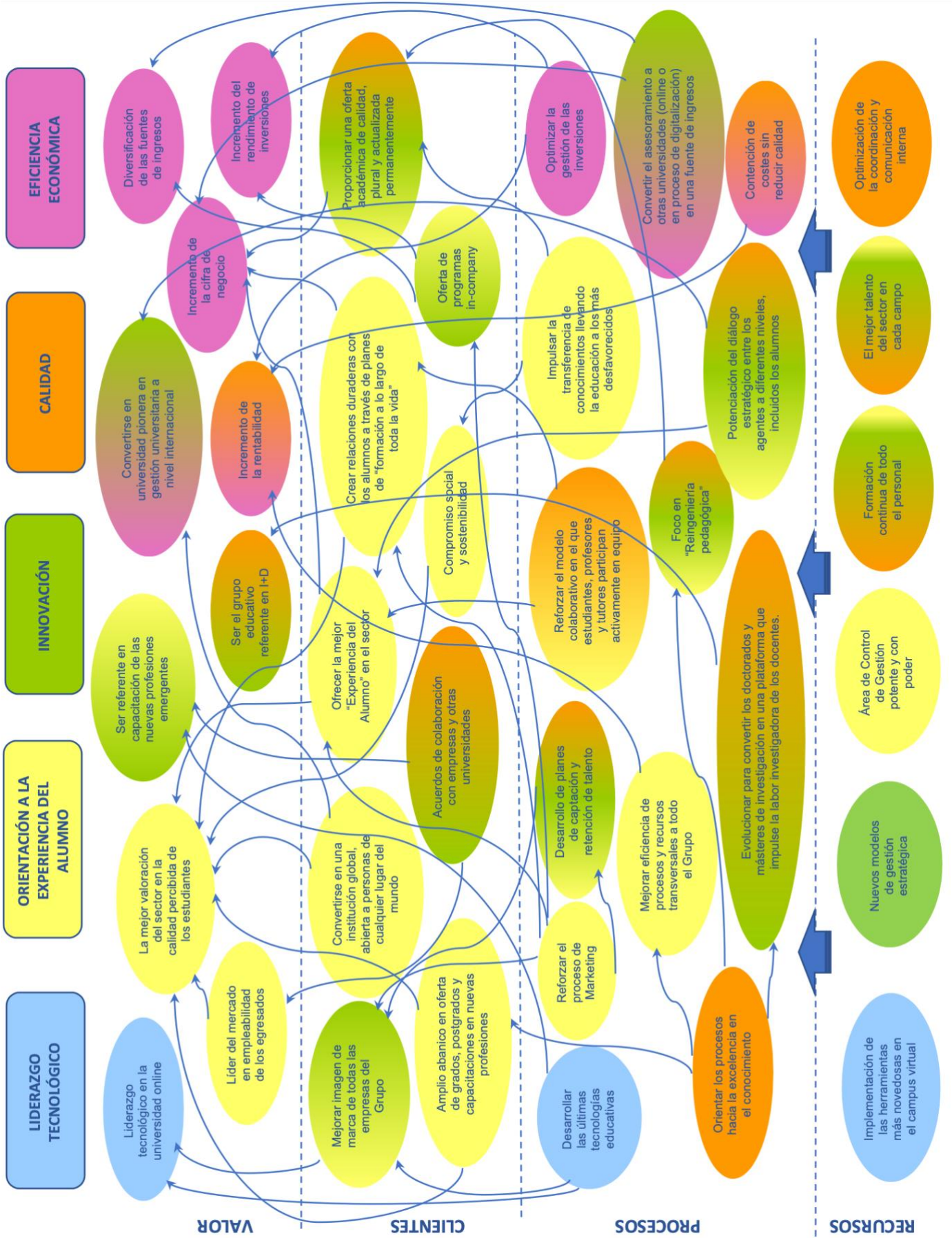
### 6.1. Mapa estratégico

La introducción un poco más tarde, por los mismos autores, del concepto de “Mapa Estratégico”, fue una revolución en toda regla en el mundo de la empresa ya que posibilitaba la traducción de criterios como visión y estrategia en objetivos medibles y transmitibles relacionados entre sí por vínculos causa-efecto que esclarecen la estrategia de la compañía y describen cómo va a ser capaz de crear valor.

El CMI ha pasado de ser un simple instrumento de control de gestión a convertirse en un arma para implantar la estrategia, que permite comunicarla, modificar las conductas organizativas clave, alinear personas y objetivos, anticipar problemas, determinar y establecer los recursos de forma estratégica, acelerar y optimizar la toma de decisiones y, en resumen, perfeccionar la gestión estratégica de la compañía.

**Para el GRUPO PROEDUCA se ha desarrollado un mapa estratégico articulado alrededor de cinco líneas estratégicas, según se muestra a continuación:**

Figura 23. Mapa Estratégico del GRUPO PROEDUCA



Fuente: Elaboración propia.

## 6.2. Plan de acción

Representamos los anteriores objetivos por perspectiva, con su correspondiente órgano responsable y su plan de acción a desarrollar:

**Tabla 8.** Plan de acción del GRUPO PROEDUCA

| PERSPECTIVA | Nº | OBJETIVO  | DIRECCIÓN RESPONSABLE               | PLAN DE ACCIÓN   |
|-------------|----|---|-------------------------------------|--|
| VALOR       | 1  | Liderazgo tecnológico en la universidad online                                    | DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA             | Actualización permanente en el sector de las EdTech a través, entre otras, de herramientas como Hype Cycle de Gartner.   |
|             | 2  | Líder del mercado en empleabilidad de los egresados                               | DIRECCIÓN PERSONAS                  | Creación de un plan comercial agresivo de acuerdos con empresas.   |
|             | 3  | La mejor valoración del sector en la calidad percibida de los estudiantes         | DIRECCIÓN PERSONAS                  | A través de encuestas y atención personalizada para valorar la calidad real percibida. Se puede desarrollar junto al objetivo (15).  |
|             | 4  | Ser referente en capacitación de las nuevas profesiones emergentes                | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Actualización permanente en las últimas novedades sobre digitalización, empresa y empleo, y adecuarlo a los planes existentes.   |
|             | 5  | Ser el grupo educativo referente en I+D   | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Actualización, seguimiento y control del Plan Estratégico de Investigación UNIR (PEIUNIR) 2020-2024 (doc en anexo)   |
|             | 6  | Convertirse en universidad pionera en gestión universitaria a nivel internacional | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Creación de un plan de cumplimiento de objetivos a tal fin.  |
|             | 7  | Incremento de la rentabilidad   | DIRECCIÓN FINANCIERA                | Seguimiento de KPI's financieros, medición, control y mejora continua.   |
|             | 8  | Incremento de la cifra de negocio   | DIRECCIÓN COMERCIAL                 | A través de un plan de captación de nuevos clientes (plan de marketing), y diversificación y nuevos programas formativos.  |
|             | 9  | Diversificación de las fuentes de ingresos  | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Analizar y explorar opciones como formatos in-company, asesoramiento de gestión universitaria online a otros centros educativos, nuevas líneas de colaboración con empresas e instituciones. |
|             | 10 | Incremento del rendimiento de inversiones   | DIRECCIÓN FINANCIERA                | Diversificación de las inversiones, aprovechamiento de las sinergias de las empresas del Grupo, estandarización de procesos y procedimientos.  |

|                 |    |   |                                     |  |
|-----------------|----|---|-------------------------------------|--|
| <b>CLIENTES</b> | 11 | Mejorar imagen de marca de todas las empresas del Grupo   | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Plan de Marketing para mejora de marca conjunta, con especial atención a RRSS.   |
|                 | 12 | Convertirse en una institución global, abierta a personas de cualquier lugar del mundo                  | DIRECCIÓN PERSONAS                  | A través de planes de internacionalización, sostenibilidad y compromiso social.  |
|                 | 13 | Amplio abanico en oferta de grados, postgrados y capacitaciones en nuevas profesiones                   | DIRECCIÓN DE OPERACIONES            | Implantación continua y sostenida de nuevas líneas de grados y otros estudios.   |
|                 | 14 | Acuerdos de colaboración con empresas y otras universidades   | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Creación de un plan comercial de acuerdos y colaboraciones con estas instituciones.  |
|                 | 15 | Ofrecer la mejor "Experiencia del Alumno" en el sector  | DIRECCIÓN PERSONAS                  | Creación de un plan integral de Excelencia en Experiencia del Alumno, con especial atención a la reestructuración de procesos para conocer al cliente. |
|                 | 16 | Crear relaciones duraderas con los alumnos a través de planes de "formación a lo largo de toda la vida" | DIRECCIÓN PERSONAS                  | Elaboración de un programa para mantener el contacto esporádico con los ex-alumnos y estar al tanto de sus carreras profesionales.                     |
|                 | 17 | Compromiso social y sostenibilidad  | DIRECCIÓN PERSONAS                  | Desarrollo de planes de ahorro energético, sostenibilidad, inclusión...  |
|                 | 18 | Oferta de programas in-company  | DIRECCIÓN DE OPERACIONES            | Investigar y desarrollar nuevos formatos de formación a través de compañías.   |
|                 | 19 | Proporcionar una oferta académica de calidad, plural y actualizada permanentemente                      | DIRECCIÓN DE OPERACIONES            | A través de la formación continua de los docentes, profesorado, directivos, otros empleados, y haciendo partícipe de la estrategia a todo el personal. |
| <b>RECURSOS</b> | 33 | Implementación de las herramientas más novedosas en el campus virtual                                   | DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA             | Actualización continua y capacitación de los profesionales del sector.   |
|                 | 34 | Nuevos modelos de gestión estratégica   | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Desarrollo de una línea de investigación en nuevos modelos de gestión con aplicación práctica al Grupo.  |
|                 | 35 | Área de Control de Gestión potente y con poder de decisión  | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Lograr la involucración de la Dirección e invertir en un equipo potente de Control de Gestión.   |
|                 | 36 | Formación continua de todo el personal  | DIRECCIÓN PERSONAS                  | Planes de formación externa y potenciación de la formación interna.  |
|                 | 37 | El mejor talento del sector en cada campo   | DIRECCIÓN PERSONAS                  | Búsqueda activa y continua de talento en el mercado.   |
|                 | 38 | Optimización de la coordinación y comunicación interna  | DIRECCIÓN PERSONAS                  | Plan de comunicación interna.  |

|                 |           |   |                                     |   |
|-----------------|-----------|---|-------------------------------------|---|
| <b>PROCESOS</b> | <b>20</b> | Desarrollar las últimas tecnologías educativas  | DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA             | A través de a formación continua y la posibilidad de actualización de los profesionales tecnológicos del Grupo.             |
|                 | <b>21</b> | Reforzar el proceso de Marketing  | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Revisión y actualización de los planes de estrategia y marketing, con nuevas incorporaciones de talento si fuera necesario. |
|                 | <b>22</b> | Desarrollo de planes de captación y retención de talento  | DIRECCIÓN PERSONAS                  | Desarrollo de planes de captación y retención de talento  |
|                 | <b>23</b> | Reforzar el modelo colaborativo en el que estudiantes, profesores y tutores participan activamente en equipo                                | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Desarrollo de planes de comunicación y colaboración con participación en las decisiones del Grupo.                          |
|                 | <b>24</b> | Impulsar la transferencia de conocimientos llevando la educación a los más desfavorecidos   | DIRECCIÓN DE OPERACIONES            | A través de organismos sin ánimo de lucro, ONG's, reforzando la imagen del Grupo de compromiso social.                      |
|                 | <b>25</b> | Mejorar eficiencia de procesos y recursos transversales a todo el Grupo   | DIRECCIÓN DE OPERACIONES            | A través del desarrollo de un equipo de Control de Gestión.   |
|                 | <b>26</b> | Optimizar la gestión de las inversiones   | DIRECCIÓN FINANCIERA                | Potenciando el equipo financiero y de Control de Gestión.   |
|                 | <b>27</b> | Foco en "Reingeniería pedagógica"   | DIRECCIÓN DE OPERACIONES            | Plan de Reingeniería pedagógica para adaptar las formaciones a los nuevos modelos pedagógicos digitales                     |
|                 | <b>28</b> | Convertir el asesoramiento a otras universidades (online o en proceso de digitalización) en una fuente de ingresos                          | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | A través de un plan de análisis para nuevos modelos de negocio.   |
|                 | <b>29</b> | Orientar los procesos hacia la excelencia en el conocimiento  | DIRECCIÓN DE OPERACIONES            | Actualización y mejora continua de los planes para la mejora continua de los programas formativos.                          |
|                 | <b>30</b> | Evolucionar para convertir los doctorados y másteres de investigación en una plataforma que impulse la labor investigadora de los docentes. | DIRECCIÓN DE OPERACIONES            | Fomentando la vinculación entre el profesorado y los programas de I+D   |
|                 | <b>31</b> | Potenciación del diálogo estratégico entre los agentes a diferentes niveles, incluidos los alumnos  | DIRECCIÓN DE MARKETING & ESTRATEGIA | Potenciación del diálogo estratégico entre los agentes a diferentes niveles, incluidos los alumnos                          |
|                 | <b>32</b> | Contención de costes sin reducir calidad  | DIRECCIÓN FINANCIERA                | Aplicación de métodos de control de costes como "Presupuesto Base Cero".  |

Fuente: Elaboración propia

### 6.3. Indicadores / KPI's

A fin de gestionar el grado de implantación de la estrategia, se ha de evaluar el grado de consecución de los objetivos, estableciendo kpi's que permitan tal fin, lo mismo a corto como a largo plazo.

Una vez definidos en todos sus campos, se hace necesario elaborar una ficha para cada uno de ellos. Se propone el modelo del Anexo I, que incluye todos los campos recomendables.

→ [Ver ANEXO I. FICHA MODELO KPI](#)

**Tabla 9. Tabla de indicadores**

| PERSPECTIVA     | Nº | INDICADORES /KPI'S   | PERIODICIDAD | META | ROJO  | AMARILLO      | VERDE |
|-----------------|----|--|--------------|------|-------|---------------|-------|
| <b>VALOR</b>    | 1  | PUNTUACIÓN RANKING DEL GRUPO/PUNTUACIÓN RANKING MERCADO (ESTUDIO EXTERNO) (%)  | ANUAL        | 0,85 | X<50% | 50%<X<80%     | X>80% |
|                 | 2  | Nº EGRESADOS EMPLEADOS/Nº EGRESADOS EMPLEADOS SECTOR (%)                       | ANUAL        | 0,6  | X<30% | 30%<X<50%     | X>50% |
|                 | 3  | VALORACIÓN ALUMNOS Y EXALUMNOS GRUPO/ VALORACIÓN SECTOR (SOBRE OBJETIVO 3) (%) | SEMESTRAL    | 0,8  | X<50% | 50%<X<70%     | X>70% |
|                 | 4  | VALORACIÓN ALUMNOS Y EXALUMNOS GRUPO/ VALORACIÓN SECTOR (SOBRE OBJETIVO 3) (%) | SEMESTRAL    | 0,9  | X<60% | 60%<X<80%     | X>80% |
|                 | 5  | PUNTUACIÓN RANKING DEL GRUPO/PUNTUACIÓN RANKING MERCADO (ESTUDIO EXTERNO) (%)  | ANUAL        | 0,75 | X<60% | 60%<X<70%     | X>70% |
|                 | 6  | PUNTUACIÓN RANKING DEL GRUPO/PUNTUACIÓN RANKING MERCADO (ESTUDIO EXTERNO) (%)  | ANUAL        | 0,75 | X<60% | 60%<X<70%     | X>70% |
|                 | 7  | RESULTADOS/PATRIMONIO NETO (%)   | MENSUAL      | 0,45 | X<30% | 30%<X<40%     | X>40% |
|                 | 8  | VENTAS/VENTAS TOT. MERCADO (%)   | MENSUAL      | 30%  | X<10% | 10% < X < 35% | X>25% |
|                 | 9  | INGRESOS/LÍNEAS DE INVERSIÓN (%)   | TRIMESTRAL   | 15%  | X>50% | 15% < X < 25% | X<25% |
|                 | 10 | RESULTADOS/CIFRA INVERSIÓN (%)   | MENSUAL      | 55%  | X<30% | 30% < X < 45% | X>45% |
| <b>CLIENTES</b> | 11 | INDICADOR SECTOR SOBRE IMAGEN DE MARCA (PUNTUACIÓN SOBRE 100)                  | SEMESTRAL    | 80   | X<50  | 50< X < 70    | X>70  |
|                 | 12 | CUOTA DE MERCADO INTERNACIONAL DEL GRUPO/CUOTA DE MERCADO DEL SECTOR (%)       | ANUAL        | 35%  | X<20% | 20% < X < 25% | X>25% |
|                 | 13 | OFERTA PROPIA POR ESPECIALIDAD/OFERTA DEL MERCADO (%)                          | SEMESTRAL    | 70%  | X<40% | 40% < X < 55% | X>55% |
|                 | 14 | Nº COLABORACIONES/Nº EMPRESAS O UNIVERSIDADES DEL SECTOR (%)                   | SEMESTRAL    | 20%  | X<5%  | 5% < X < 10%  | X>10% |
|                 | 15 | PUNTUACIÓN PROPIA/PUNTUACIÓN MEDIA SECTOR (%)                                  | TRIMESTRAL   | 80%  | X<50% | 50%<X<70%     | X>70% |
|                 | 16 | PUNTUACIÓN AÑO EN CURSO/PUNTUACIÓN AÑO ANTERIOR (%)                            | SEMESTRAL    | 20%  | X<5%  | 5% < X < 10%  | X>10% |
|                 | 17 | Nº ACCIONES EN COMPROMISO SOCIAL/Nº ACCIONES MEDIO DE EMPRESAS DEL SECTOR (%)  | SEMESTRAL    | 20%  | X<5%  | 5% < X < 10%  | X>10% |
|                 | 18 | Nº EMPRESAS CLIENTE / Nº EMPRESAS TOTALES X SECTOR (%)                         | TRIMESTRAL   | 15%  | X<5%  | 5% < X < 10%  | X>10% |
|                 | 19 | PUNTUACIÓN AÑO EN CURSO/PUNTUACIÓN AÑO ANTERIOR (%)                            | TRIMESTRAL   | 20%  | X<5%  | 5% < X < 10%  | X>10% |

|          |    |   |            |     |        |               |         |
|----------|----|---|------------|-----|--------|---------------|---------|
| PROCESOS | 20 | TECNOLOGÍAS EN APLICACIÓN/TECNOLOGÍAS MERCADO (%)   | TRIMESTRAL | 75% | X<60%  | 60%<X<70%     | X>70%   |
|          | 21 | VENTAS (t)/VENTAS(t-1) (%)  | MENSUAL    | 15% | X<5%   | 5% < X < 10%  | X>10%   |
|          | 22 | ROTACIÓN DE LOS MEJORES EMPLEADOS (%)   | MENSUAL    | 10% | X>25%  | 10% < X < 15% | X<15%   |
|          | 23 | PUNTUACIÓN AÑO EN CURSO/PUNTUACIÓN AÑO ANTERIOR (%)   | ANUAL      | 20% | X<5%   | 5% < X < 10%  | X>10%   |
|          | 24 | Nº ACCIONES A TRAVÉS DE ONG'S/Nº ACCIONES MEDIO DE EMPRESAS DEL SECTOR (%)  | ANUAL      | 15% | X<5%   | 5% < X < 10%  | X>10%   |
|          | 25 | PRODUCCIÓN (t) / PRODUCCIÓN (t-1) (%)   | MENSUAL    | 25% | X<15%  | 15% < X < 20% | X>20%   |
|          | 26 | BENEFICIO NETO TOTAL/INVERSIONES (%)  | MENSUAL    | 45% | X<30%  | 30%<X<40%     | X>40%   |
|          | 27 | CALIFICACIONES MEDIAS FINALES ALUMNADO x PROGRAMA (t) / CALIFICACIONES MEDIAS FINALES ALUMNADO x PROGRAMA (T-1) (%) | SEMESTRAL  | 1%  | X<0,2% | 0,2%<X<0,75%  | X>0,75% |
|          | 28 | BENEFICIO NETO EN LÍNEA DE NEGOCIO/INVERSIÓN EN LÍNEA DE NEGOCIO (%)  | TRIMESTRAL | 25% | X<15%  | 15% < X < 20% | X>20%   |
|          | 29 | CALIFICACIONES MEDIAS FINALES ALUMNADO x PROGRAMA (t) / CALIFICACIONES MEDIAS FINALES ALUMNADO x PROGRAMA (T-1) (%) | ANUAL      | 15% | X<5%   | 5% < X < 10%  | X>10%   |
|          | 30 | Nº PROFESORADO COLABORADOR EN I+D/ Nº PROFESORADO TOTAL (%)   | SEMESTRAL  | 20% | X<5%   | 5% < X < 10%  | X>10%   |
|          | 31 | PUNTUACIÓN PONDERADA DE RETROALIMENTACIÓN DE 360º (PUNTUACIÓN SOBRE 100)  | TRIMESTRAL | 75  | X<50   | 50 < X < 70   | X>70    |
|          | 32 | GASTOS GENERALES/VENTAS TOTALES (%)   | MENSUAL    | 40% | X>50%  | 50% < X < 45% | X<45%   |
| RECURSOS | 33 | HERRAMIENTAS EN APLICACIÓN X SOLUCIÓN/HERRAMIENTAS MERCADO (%)  | TRIMESTRAL | 55% | X<30%  | 30% < X < 45% | X>45%   |
|          | 34 | ALINEACIÓN ENTRE ESTRATEGIA Y PLANES DE ACCIÓN (%)  | TRIMESTRAL | 80% | X<50%  | 50%<X<70%     | X>70%   |
|          | 35 | RESULTADOS/PATRIMONIO NETO (%)  | MENSUAL    | 45% | X<30%  | 30%<X<40%     | X>40%   |
|          | 36 | INVERSIÓN EN FORMACIÓN (t) / INVERSIÓN EN FORMACIÓN (t-1) (%)   | TRIMESTRAL | 20% | X<5%   | 5% < X < 10%  | X>10%   |
|          | 37 | VALORES DECLARADOS / COMPORTAMIENTO REAL DEL EQUIPO DE TALENTOS (%)   | TRIMESTRAL | 80% | X<50%  | 50%<X<70%     | X>70%   |
|          | 38 | CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS (%)  | TRIMESTRAL | 80% | X<50%  | 50%<X<70%     | X>70%   |

Fuente: Elaboración propia

## 6.4. Implantación

Una vez planificado el proyecto, elaborada y formulada la estrategia y construido del CMI con el diseño de indicadores y planes de acción, la siguiente etapa consiste en implantar el sistema CMI, para lo cual se han de seguir los siguientes pasos:

- Establecimiento de un plan de motivación del personal.
- Planificación y presupuestación de los recursos necesarios.

- Definición de un plan operativo general del proceso.
- Implantación del CMI a través de un sistema de información que posibilite la gestión de la información de eficientemente, de forma flexible y oportuna.
- Seguimiento y control a través de la ejecución de auditorías periódicas del proceso.
- Identificar, corregir o resolver las desviaciones actualizando y rediseñando el CMI si fuera preciso.
- Actualización y seguimiento del plan de formación.

Es necesario la definición de responsabilidades al objeto de desarrollar, ejecutar y cumplir con las diferentes variables y acciones que se derivan de la metodología. Esta repartición de responsabilidades debe buscar también el compromiso personal de nuestros recursos humanos, elemento fundamental para el éxito del proyecto.

Está claro que el objetivo final de la implantación de una estrategia es la consecución de resultados de negocio, no obstante no se lograrán estos resultados si no se modifican las conductas de las personas esenciales en la organización, a fin de que se encuentren alineados con la estrategia empresarial.

Además de las responsabilidades básicas que se pueden establecer (responsable de objetivo, de indicador, de la información de proyectos o iniciativas estratégicas), se encuentran también:

- Comité de Cuadro de Mando Integral, siendo este el máximo responsable de la estrategia y de la adecuada implantación de la metodología de CMI.
- Responsable de línea estratégica, quien debe asegurar el cumplimiento de los objetivos en su conjunto.

Es clave la gestión del cambio en este proceso de implantación para garantizar el éxito del proceso y de la implantación de la estrategia, gestionándolo como el proyecto estratégico que es, formando agentes internos que faciliten la implantación desde dentro, y gestionando la comunicación entre todos los colectivos de personas implicadas en el proceso.

## 7. Conclusiones

Es una necesidad real la implantación de CMI en universidades, ayudándose del diseño de indicadores de gestión que posibiliten la medición de los resultados de forma sistemática y totalizada, logrando el proceso óptimo de toma de decisiones eficientes a corto, medio y largo plazo, así como la valoración de los procesos a través de los cuales la organización basa su actividad.

El CMI como instrumento de Control de Gestión proporciona una visión global que permite incrementar la calidad, la eficiencia y eficacia, la objetividad y racionalidad en la gestión de las técnicas relacionadas con el e-learning y las EdTech en la universidad y en general en cualquier proceso educativo o de formación.

La estrategia ha de fundamentarse en las personas: el factor fundamental en una organización, y con mayor motivo en una enfocada a la prestación de servicios, es el humano. Su formación y su aprendizaje, que ha de estar guiado por un liderazgo participativo de todos los miembros del equipo, así como el crecimiento continuo, son los ejes sobre los que debe pivotar esta herramienta que en conjunción con la gestión de procesos producirá un aumento de la satisfacción de nuestros recursos humanos y de nuestros usuarios/alumnos, que en conclusión debe ser el objetivo primordial de cualquier universidad.

Un adecuado proceso de implantación convertiría al GRUPO PROEDUCA en una organización pionera y en un líder en gestión universitaria a nivel internacional. Como ya se ha comentado, es posible valorar la alternativa de transformarlo incluso en una fuente de ingresos a través del asesoramiento a otras universidades o centros docentes en la implantación.

El CMI podría ser utilizado como instrumento de diálogo potentísimo con otros organismos, mejorando y facilitando la comunicación y vinculación actual entre universidades y empresas, que se encuentra aún en un estado muy precario en el escenario presente.

En conclusión, los beneficios que resultaría de la implantación de un Cuadro de Mando Integral en el GRUPO PROEDUCA serían evidentes e incuestionables a todos los niveles.

## 8. Recomendaciones

En primer lugar, antes de realizar el diagnóstico de adecuación de la herramienta de gestión CMI es muy conveniente la comunicación directa y clara con la dirección de la organización, y extraer la información base relevante para ser capaz de evaluar aspectos como el alcance del proyecto, la identificación de obstáculos en la implantación, o el nivel de implementación que la empresa puede asumir en ese momento dado.

Resulta interesante para tal fin la elaboración y distribución a las personas clave de la organización (en primer lugar, la dirección) de un cuestionario que facilite la identificación de las cuestiones indicadas relativas a:

- Objetivos del CMI.
- Actividad, negocio y entorno.
- Estrategia.
- Organización.
- Procesos.
- Sistemas de información.
- Personas.

Es común que los proyectos de cuadro de mando no lleguen a alcanzar el éxito por varios motivos, por ejemplo, por errores en la estructura, una no adecuada selección de indicadores, defectos de la compañía en el desarrollo del CMI y por supuesto la forma en que se emplea.

Un error habitual es considerar el CMI como una simple técnica de medición, cuando el poder de un cuadro de mando se muestra en el momento en que evoluciona de un sistema de indicadores a un sistema de gestión integral. Entre otros: esclarece la estrategia y logra acuerdo sobre ella, la traslada a toda la organización, integra y asocia los objetivos personales y de área con la estrategia, alinea los objetivos estratégicos con los objetivos a largo plazo y con los presupuestos, define y alinea las decisiones y acciones estratégicas, facilita el seguimiento y control de la estrategia, está inmerso en un proceso de mejora continua a través del feedback de todos los implicados...

En ocasiones los indicadores no financieros presentan deficiencias o vicios de las medidas financieras habituales que se supone que habrían de complementar. Muchas veces son

indicadores-efecto, que proporcionan información sobre la actividad de la empresa en el pasado. Otras veces son genéricos y no facilitan una ruta específica para el futuro.

Otra importante recomendación es lograr la implicación total y máxima de la dirección ejecutiva, siendo un error habitual la delegación del CMI en mandos intermedios, cuando para lograr la máxima eficacia y eficiencia debe evidenciar la visión estratégica de la alta dirección.

Es importante no intentar copiar a las mejores empresas utilizando los mejores indicadores por ellas definidos. Cada empresa es distinta y los cuadros de mando más óptimos no resultan de indicadores elegidos por otras compañías que puede que estén en un entorno competitivo distinto, o con diferentes tecnologías y capacidades.

Las empresas son organismos vivos que aprenden de los errores cometidos, y no resulta aconsejable trabajar en busca del cuadro de mando perfecto. Los cuadros de mandos no son estáticos, sino dinámicos, están siempre en movimiento y en proceso de mejora continua, y deben ser continuamente analizados, valorándolos y actualizándolos para reflejar las nuevas condiciones de competencia, mercado o tecnología. Si la compañía pierde mucho tiempo buscando la perfección en su cuadro de mando, retrasan la introducción del mismo y pierden la oportunidad de practicar y obtener feedback.

Se debe evitar ahorrar en procedimientos que a priori pudieran parecer superfluos como es el proceso de retroalimentación que busca la recogida de datos sobre el impacto de la estrategia y permite que se comprueben las hipótesis entre objetivos e iniciativas estratégicas. No solo en casos de implantación de CMI, sino en muchas otras iniciativas de transformación empresarial hay cierta reticencia a considerar y recoger este feedback que se genera y que representa el resultado real de nuestras ideas. Se trata de un proceso vital de adaptación estratégica.

El proceso de cuadro de mando resalta la fase de traducción de la visión y la estrategia convirtiéndola en objetivos y en indicadores. No obstante, es necesario que se dediquen los recursos necesarios a la conquista de estos objetivos o continuarán siendo metas lejanas, sin una finalidad tangible a la que se ha comprometido la compañía.

No hay que retrasar por tanto el establecimiento de objetivos a largo plazo para los kpi's estratégicos, y se hace necesario el desvío de los recursos esenciales hacia la obtención de los

mismos, especificando siempre objetivos a corto plazo a lo largo del proceso estratégico, como si de metas volantes se tratara.

Importante también no caer en el error de considerar que un CMI es únicamente una herramienta de alto nivel y que no debe bajarse hasta el último de los empleados de la empresa. La comunicación de la estrategia corporativa tiene que ser a todos los niveles si queremos tener éxito. Absolutamente toda la organización debe estar implicada, y las funciones de la compañía deben estar evidenciadas, por lo que todas las áreas deben contribuir aportando su visión y su criterio.

En resumen, un CMI debe estar definido, al menos, por lo siguientes adjetivos:

- **Completo: contemplando todas las acciones indispensables.**
- **Accesible: alcanzable e inteligible.**
- **Útil: que sea valioso, práctico y provechoso.**
- **Apropiado: adecuado, realista y pertinente.**
- **Integrado: mostrando iniciativas causa-efecto.**
- **Dinámico: ágil, flexible y ajustable.**
- **Equilibrado: armonioso, centrado y ecuánime en todas las perspectivas.**
- **Claro: sencillo de comprender y trasladar.**

## Referencias bibliográficas

*¿Qué es un análisis CAME y cómo hacer uno para tu empresa?.* (2022, abril 29). Simla.com.

URL: <https://www.simla.com/blog/analisis-came>

[@ajverdu]. (2016, noviembre 23). *Emprendimiento estratégico: del DAFO al análisis CAME.*

UNIVERSITAS Miguel Hernández. URL: <https://isocial.umh.es/2016/11/23/dafo-came/>

2018 LinkedIn Learning survey. (2018). LinkedIn. URL:

<https://learning.linkedin.com/resources/workplace-learning-report-2018>

*2019 State of the workplace. Exploring the impact of the skills gaps and employment-based*

*immigration.* (2019). SHRM. URL: [https://www.shrm.org/about-](https://www.shrm.org/about-shrm/Documents/SHRM%20State%20of%20Workplace_Bridging%20the%20Talent%20Gap.pdf)

[shrm/Documents/SHRM%20State%20of%20Workplace\\_Bridging%20the%20Talent%20Gap.pdf](https://www.shrm.org/about-shrm/Documents/SHRM%20State%20of%20Workplace_Bridging%20the%20Talent%20Gap.pdf)

*5 fuerzas de Porter: análisis de las fuerzas competitivas de una empresa.* (2020). ThePower

business school. URL: <https://www.thepowermba.com/es/blog/las-5-fuerzas-de-porter>

Amat, O. (2008). *Análisis de balances.* Profit Editorial

Amo Baraybar, F. (2010). *El cuadro de mando integral "Balanced Scorecard.* ESIC Cuadernos de Documentación.

*Aumenta la inversión en investigación y desarrollo en el mundo, pero continúa muy*

*concentrada.* (2021, junio 15). UNESCO. URL: [https://www.unesco.org/es/articles/aumenta-](https://www.unesco.org/es/articles/aumenta-la-inversion-en-investigacion-y-desarrollo-en-el-mundo-pero-continua-muy-concentrada?TSPD_101_R0=080713870fab2000d5c6caa3d3cf3ae7969ae60b360f996fe3d0e9d75a8009bb24f05cfae20c4755084d297625143000878e489c31c7205d62c23efd269e6ccd3c1991d9e628922771ead57daaf1ff01f1f2462fdb76319dd201ef28ffd8e2b3)

[la-inversion-en-investigacion-y-desarrollo-en-el-mundo-pero-continua-muy-](https://www.unesco.org/es/articles/aumenta-la-inversion-en-investigacion-y-desarrollo-en-el-mundo-pero-continua-muy-concentrada?TSPD_101_R0=080713870fab2000d5c6caa3d3cf3ae7969ae60b360f996fe3d0e9d75a8009bb24f05cfae20c4755084d297625143000878e489c31c7205d62c23efd269e6ccd3c1991d9e628922771ead57daaf1ff01f1f2462fdb76319dd201ef28ffd8e2b3)

[concentrada?TSPD\\_101\\_R0=080713870fab2000d5c6caa3d3cf3ae7969ae60b360f996fe3d0e](https://www.unesco.org/es/articles/aumenta-la-inversion-en-investigacion-y-desarrollo-en-el-mundo-pero-continua-muy-concentrada?TSPD_101_R0=080713870fab2000d5c6caa3d3cf3ae7969ae60b360f996fe3d0e9d75a8009bb24f05cfae20c4755084d297625143000878e489c31c7205d62c23efd269e6ccd3c1991d9e628922771ead57daaf1ff01f1f2462fdb76319dd201ef28ffd8e2b3)

[9d75a8009bb24f05cfae20c4755084d297625143000878e489c31c7205d62c23efd269e6ccd3c](https://www.unesco.org/es/articles/aumenta-la-inversion-en-investigacion-y-desarrollo-en-el-mundo-pero-continua-muy-concentrada?TSPD_101_R0=080713870fab2000d5c6caa3d3cf3ae7969ae60b360f996fe3d0e9d75a8009bb24f05cfae20c4755084d297625143000878e489c31c7205d62c23efd269e6ccd3c1991d9e628922771ead57daaf1ff01f1f2462fdb76319dd201ef28ffd8e2b3)

[1991d9e628922771ead57daaf1ff01f1f2462fdb76319dd201ef28ffd8e2b3](https://www.unesco.org/es/articles/aumenta-la-inversion-en-investigacion-y-desarrollo-en-el-mundo-pero-continua-muy-concentrada?TSPD_101_R0=080713870fab2000d5c6caa3d3cf3ae7969ae60b360f996fe3d0e9d75a8009bb24f05cfae20c4755084d297625143000878e489c31c7205d62c23efd269e6ccd3c1991d9e628922771ead57daaf1ff01f1f2462fdb76319dd201ef28ffd8e2b3)

*Benchmark your workplace learning strategy.* (2019, junio 28). L&D. URL:

<https://www.findcourses.com/prof-dev/l-d-articles/download-us-ld-report-19-15209>

*Business Schools ranking 2021.* (2021). Eduniversal Ranking. URL: [https://www.eduniversal-](https://www.eduniversal-ranking.com)

[ranking.com](https://www.eduniversal-ranking.com)

- Cohen, D. (2022). *¿Cómo motivar a los estudiantes antes, durante y después de un curso de eLearning?*. SH!FT. URL: <https://www.shiftelearning.com/blogshift/bid/241207/c-mo-motivar-a-los-estudiantes-antes-durante-y-despu-s-de-un-curso-de-elearning>
- Cohen, D. (2022). *Los diez mandamientos del eLearning*. SH!FT.. URL: <https://www.shiftelearning.com/blogshift/bid/298574/los-diez-mandamientos-del-elearning>
- Collins, J.C. y Porras, J.I. (s/f). *Cómo establecer la visión de su compañía*. Harvard Business Review. URL: <https://www.ganaropciones.com/vision.htm>
- Corral, R. (2017). *KPIs útiles*. LEEX online.
- Cota, I. (2022, julio 26). *El FMI Eleva su perspectiva de crecimiento para Latinoamérica al 3%*. El País. URL: <https://elpais.com/america/economia/2022-07-26/el-fmi-eleva-su-perspectiva-de-crecimiento-para-latinoamerica-al-3.html>
- Crecimiento del PIB (% anual) – Latin America & Caribbean*. (2021). URL: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=ZJ>
- Critical Raw Materials for Strategic Technologies and Sectors in the EU – A Foresight Study*. (2020, septiembre 9). European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42881>
- Cuadro de Mando Integral en Educación – Casos de Estudio*. BSC DESIGNER. URL: <https://bscdesigner.com/es/cuadro-de-mando-en-educacion.htm>
- CUNIMAD. URL: <https://www.cunimad.edu.es>
- Datos comerciales de Centro de Educación Superior Cunimad*. URL: <https://ranking-empresas.economista.es/CENTRO-EDUCACION-SUPERIOR-CUNIMAD.html>
- Druker, P. (1994). *La innovación y el empresario innovador*. Mc Graw-Hill.
- El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe*. (2019, diciembre). Banco Interamericano de Desarrollo. URL: <https://www.iadb.org/es/trabajo-y-pensiones/el-futuro-del-trabajo-en-america-latina-y-el-caribe>
- Estudio económico de América Latina y el Caribe*. (2022). Naciones Unidas, CEPAL. URL: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48077/4/S2200607\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48077/4/S2200607_es.pdf)

- Facchin, J. (s/f). *¿Qué son las 5 fuerzas de Porter, para qué sirven y cómo aprovecharlas en tu negocio?*. El Blog de José Facchin. URL: <https://josefacchin.com/las-5-fuerzas-de-porter/>
- Figuerola, N. (2013, agosto). *El Hype Cycle de Gartner*. Wordpress. URL: <https://articulosit.files.wordpress.com/2013/07/el-hype-cycle-de-gartner.pdf>
- Global Economy Prospects*. (2022). World Bank Group
- Grande Lamela, L. (2021, enero 14). *Cinco fuerzas de Porter*. Eadic. URL: <https://eadic.com/blog/entrada/cinco-fuerzas-de-porter/>
- Guerras Martín, L.A. y Navas López, J.E. (2018, marzo 9). *La dirección estratégica de la empresa* [Vídeo]. YouTube. URL: [https://www.youtube.com/watch?v=cLBT0\\_Spvu8&ab\\_channel=GuerrasyNavas%3AEstrategiaEmpresarial](https://www.youtube.com/watch?v=cLBT0_Spvu8&ab_channel=GuerrasyNavas%3AEstrategiaEmpresarial)
- How augmented reality in the workplace can enhance training*. (2018, abril). BLIPPAR. URL: <https://www.blippar.com/blog/2018/04/20/how-augmented-reality-workplace-can-enhance-training>
- Hype Cycle de Gartner*. (2021). Gartner. URL: <https://www.gartner.es/es/metodologias/hype-cycle>
- Idalberto, C. (2017). *Planeación Estratégica*. McGraw-Hill.
- IEBS Digital School. URL: <https://www.iebschool.com>
- Infografía contenido digital*. (s/f). McGraw Hill Education publicado por Iberdrola. URL: [https://www.iberdrola.com/documents/20125/40747/Infografia\\_Contento\\_Digital.pdf/d0f69e8a-435c-67f4-caaf-cc0edbf0d7ec?t=1627622124458](https://www.iberdrola.com/documents/20125/40747/Infografia_Contento_Digital.pdf/d0f69e8a-435c-67f4-caaf-cc0edbf0d7ec?t=1627622124458)
- Informe Análisis Estadístico (2020)*. Fundación CYD (Conocimiento y Desarrollo): URL: <https://www.fundacioncyd.org/publicaciones-cyd/informe-cyd-2020/>
- INFORME DE SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA 2022*. Gobierno de España. URL: [https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe\\_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf](https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/economia/macro/Informe_Situacion/InformedeSituacion2022.pdf)
- Informe de UNESCO sobre la ciencia. Resumen ejecutivo*. (2021). Instituto de Estadística de la Unesco. URL: [https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000377250\\_spa/PDF/377250spa.pdf.multi](https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000377250_spa/PDF/377250spa.pdf.multi)

Inzhivotkina, Y. y Alvarado-Andino, P. (2022). *Fortalezas y Debilidades de la Educación Virtual en Áreas Rurales de la Provincia del Guayas*. Revista Científica Dominio de las Ciencias. URL: <https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/2615>

Kaplan, R. y Norton, D.P. (1996). *El cuadro de mando integral*. Harvard Business Press.

Kaplan, R. y Norton, D.P. (2001). *Cómo utilizar el cuadro de mando integral*. Harvard Business Press.

*La evolución del e-learning, todo lo que necesitas saber*. (2022). Editorial e-learning. URL: <https://editorialelearning.com/blog/evolucion-del-e-learning/>

*La importancia de la estrategia competitiva en la empresa*. BBVA. URL: <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/empresas/estrategia-competitiva.html>

Laloux, F. (2015). *Reinventar las organizaciones*. ARPA.

*LAS UNIVERSIDADES ESPAÑOLAS: UNA PERSPECTIVA AUTONÓMICA 2021*. Fundación CYD (Conocimiento y Desarrollo): URL: <https://www.fundacioncyd.org/publicaciones-cyd/universidades-espanolas-por-comunidad-autonoma-2021/>

Martín Casero, D., Rodríguez Monroy, C. y Macías Evangelista, C. (septiembre, 2010). *Modelo de Cuadro de Mando Integral para implantar la estrategia en las universidades públicas españolas*. UPM

Martín Casero, D., Rodríguez Monroy, C., Macías Evangelista, C. (2010, septiembre). *Modelo de Cuadro de Mando Integral para implantar la estrategia en las universidades públicas españolas*. UPM. URL: [https://oa.upm.es/10144/1/INVE\\_MEM\\_2010\\_92898.pdf](https://oa.upm.es/10144/1/INVE_MEM_2010_92898.pdf)

Martínez-Barea, J. (2014). *El mundo que viene*. Gestión 2000.

*Mejores universidades online*. (2022). Rankia. URL: <https://www.rankia.com/blog/mejores-masteres-finanzas-mba/4246116-mejores-universidades-online-para-estudiar-distancia-espana>

*Metodología E-Learning*. Whitepaper. (s/f). IEBS Business School

Mundoposgrado. URL: <https://www.mundoposgrado.com>

Muñiz, L. (2016). *Diseñar cuadros de mando con Excel*. PROFIL editorial.

Muñoz Rojas, D.E. (2013). *Estudio Factibilidad para la creación de una Empresa prestadora de Servicios de E-Learning*. Universidad de Colombia. URL:

<http://polux.unipiloto.edu.co:8080/00001299.pdf>

Ortiz, J.A. (2021, septiembre 18). *Kschool educa virtualmente a los estudiantes con mayor índice de empleabilidad en el sector digital*. URL:

<https://www.webometrics.info/es/detalles/neumann.edu.pe>

Oscar Lucero Moya, Holguín, Cuba, (2012). *Proposal of balanced scorecard for the University of Holguín*. Universidad de Holguín

Peña Mateos, M. y Allamand A. (2021) *Global Latam 2021*. Series Inversión Extranjera. URL:

<https://www.segib.org/wp-content/uploads/Global-LATAM-2021.pdf>

Pérez, A. (2021, abril 24). *Estrategia competitiva: definición, tipos y planteamiento*. OBS Business Scholl. URL: [https://www.obsbusiness.school/blog/estrategia-competitiva-](https://www.obsbusiness.school/blog/estrategia-competitiva-definicion-tipos-y-planteamiento)

[definicion-tipos-y-planteamiento](https://www.obsbusiness.school/blog/estrategia-competitiva-definicion-tipos-y-planteamiento)

*Plan Estratégico de Investigación UNIR (PEIUNIR) 2020-2024*. (2019, noviembre 28). UNIR.

URL: <https://www.unir.net/wp-content/uploads/sites/22/2020/01/PEI-plan-estrategico-investigacion-2020-24-versión-para-WEB.pdf>

*Presentación Corporativa PROEDUCA*. (diciembre 2021). Web corporativa PROEDUCA. URL:

<https://www.grupoproeduca.com/accionistas/>

*Presupuesto Generales del Estado – España: Educación*. Expansión. URL:

<https://datosmacro.expansion.com/estado/presupuestos/espana?sc=PR-G-F-32>

Prieto, S. (2020, abril 2). *Análisis interno de una empresa: parámetros a estudiar y*

*herramientas*. P&A GROUP. URL: <https://grupo-pya.com/analisis-interno-de-una-empresa-parametros-a-estudiar-y-herramientas/>

*Ranking general 2021* (2021). Web FSO RANKING. URL: <http://rankingfso.org>

*Ranking web de universidades*. (2022, julio). URL:

<https://www.webometrics.info/es/detalles/neumann.edu.pe>

Roncancio, G. (2022). *Cómo elegir los indicadores correctos para su Cuadro de Mando*

*Integral*. PENSEMOS. URL: <https://gestion.pensemos.com/como-elegir-los-indicadores-correctos-para-su-cuadro-de-mando-integral>

Ruipérez, G. y García-Cabrero, J.C. (2020). *Libro blanco del E-Learning*. UNED y APEL.

Schwab, K. (2016). *La cuarta revolución industrial*. DEBATE.

*State of Edtech*. (2022). EDTECH DIGEST 2022-2023.

URL: <https://www.edtechdigest.com/lists/state-of-edtech-2022-2023/>

Steward, J. (2021, marzo 24). *La lista definitiva de estadísticas de eLearning para 2022*.

Findstack. URL: <https://findstack.com/es/elearning-statistics/>

*Tendencias del elearning y futuro de la formación online en 2022*. (2021, diciembre 27). IEBS.

URL: <https://www.atemprendedores.com.co/l/tendencias-del-e-learning-y-futuro-de-la-formacion-online-en-2022/>

The e-learning HUB. URL: <https://theelearninghub.net>

*Tipos de cambio (2022)*. BCE. URL: [https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/tc\\_1\\_1.pdf](https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/tc_1_1.pdf)

Toro Dupouy, L. (agosto 2022). *E-learning 2022: El Estudiante Universitario en Línea*.

*Tendencias y Perspectivas*. OBS Business School. URL:

<https://marketing.onlinebschool.es/Prensa/Informes/Informe%20OBS%20E-learning%202022.pdf>

Toro Dupouy, L. (agosto, 2020). *E-learning: consumo vinculado a la transformación digital personal, las nuevas tendencias, escuelas tradicionales vs. escuelas digitales 2020*. OBS

Business Scholl. URL: [https://marketing.onlinebschool.es/Prensa/Informes/Informe\\_e-Learning%202020\\_OBS%20Business%20School.pdf](https://marketing.onlinebschool.es/Prensa/Informes/Informe_e-Learning%202020_OBS%20Business%20School.pdf)

Toro Dupouy, L. (noviembre, 2021). *Sobre innovación educativa: la intersección entre la pedagogía digital, la inteligencia artificial y el aprendizaje personalizado*. OBS Business

School: URL:

<https://marketing.onlinebschool.es/Prensa/Informes/Informe%20OBS%20Sobre%20innovación%20educativa.pdf>

Toro Dupouy, L. (septiembre 2021). *E-learning. Nuevas tendencias en la formación online: el impacto de las tecnologías disruptivas*. OBS Business School: URL:

<https://marketing.onlinebschool.es/Prensa/Informes/Informe%20OBS%20E-Learning.pdf>

*U.S.L&D Report 2019*. (2019). URL: <https://www.findcourses.com/prof-dev/l-d-articles/download-us-ld-report-19-15209>

*Última nota de prensa. Encuesta de población activa. EPA. Segundo trimestre 2022. (2022)*

INE. URL:

[https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736176918&menu=ultiDatos&idp=1254735976595#:~:text=Última%20Nota%20de%20prensa&text=El%20número%20de%20ocupados%20aumenta,en%20los%2012%20últimos%20meses.](https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176918&menu=ultiDatos&idp=1254735976595#:~:text=Última%20Nota%20de%20prensa&text=El%20número%20de%20ocupados%20aumenta,en%20los%2012%20últimos%20meses.)

UNED. URL: <https://www.uned.es/universidad/inicio.html>

UNIR La Universidad en Internet. URL: <https://www.unir.net>

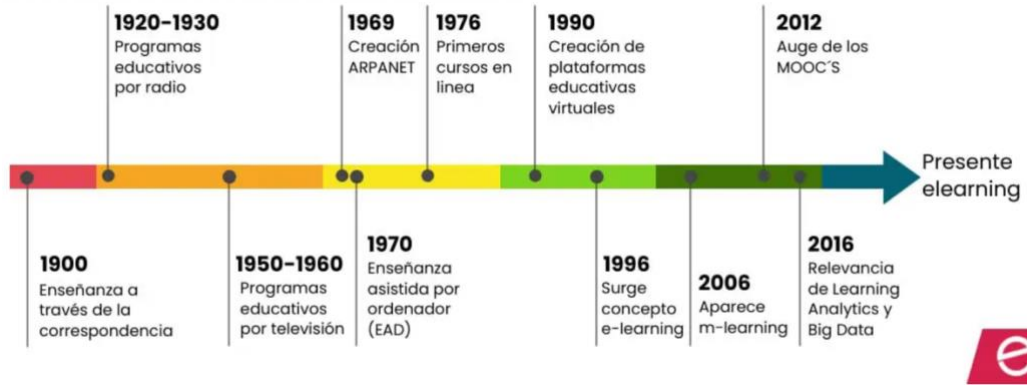
Vilaseca-Requena, J. y Castillo- Merino, D. (2008). *Economic efficiency of e-learning in higher education: an industrial approach*. Intangible Capital

Vilchis, N. (2022, marzo 14). *Coursera revela las habilidades con las que estudiantes mejorarán su empleabilidad*. Tecnológico de Monterrey. URL:

<https://observatorio.tec.mx/edu-news/coursera-skills-report-2022>

## ANEXO A: Figuras complementarias

**Figura Complementaria 1. Cronología de la evolución del eLearning**



Fuente: (2022). *La evolución del e-learning, todo lo que necesitas saber*. Editorial e-learning.

<https://editorialelearning.com/blog/evolucion-del-e-learning/>

**Figura Complementaria 2. Evolución de la empresa GRUPO PROEDUCA.**



Fuente: *Presentación corporativa GRUPO PROEDUCA* (diciembre, 2021).

<https://www.grupoproeduca.com/accionistas/>

**Figura Complementaria 3.** *Consejo de Administración del GRUPO PROEDUCA.*

|   |
|---|
| <b>D. Ruben Stein</b> – Presidente – 2018                                   |
| <b>Dña. Laura Arrufat Farell</b> – Vicesecretaria / Consejera – 2015        |
| <b>D. Miguel Tomás Arrufat Pujol</b> – Consejero Delegado – 2007            |
| <b>D. Jesús Díaz de la Hoz</b> – Consejero – 2018                           |
| <b>D. Ignacio Javier Martos Navarro</b> – Consejero – 2018                  |
| <b>D. Miguel Arrufat Farell</b> – Consejero – 2018                          |
| <b>Dña. María Luisa Azpiazu Zubizarreta</b> – Consejera – 2018              |
| <b>D. Adrián Forastier Guerrero</b> – Consejero – 2018                      |
| <b>D. Juan Ramón Urrutia Ybarra</b> – Consejero – 2018                      |
| <b>Dña. María Ainhoa Briones Bravo</b> – Consejera – 2018                   |
| <b>D. Rafael Puyol Antolín</b> – Consejero – 2019                           |
| <b>Dña. Margarita Villegas García</b> – Consejera – 2019                    |
| <b>D. Emilio Lamo de Espinosa Michels de Champourcin</b> – Consejero – 2022 |
| <b>D. Ignacio Velilla Fernández</b> – Secretario / No consejero – n.a.      |

Fuente: Información corporativa GRUPO PROEDUCA.

<https://www.grupoproeduca.com/accionistas/>

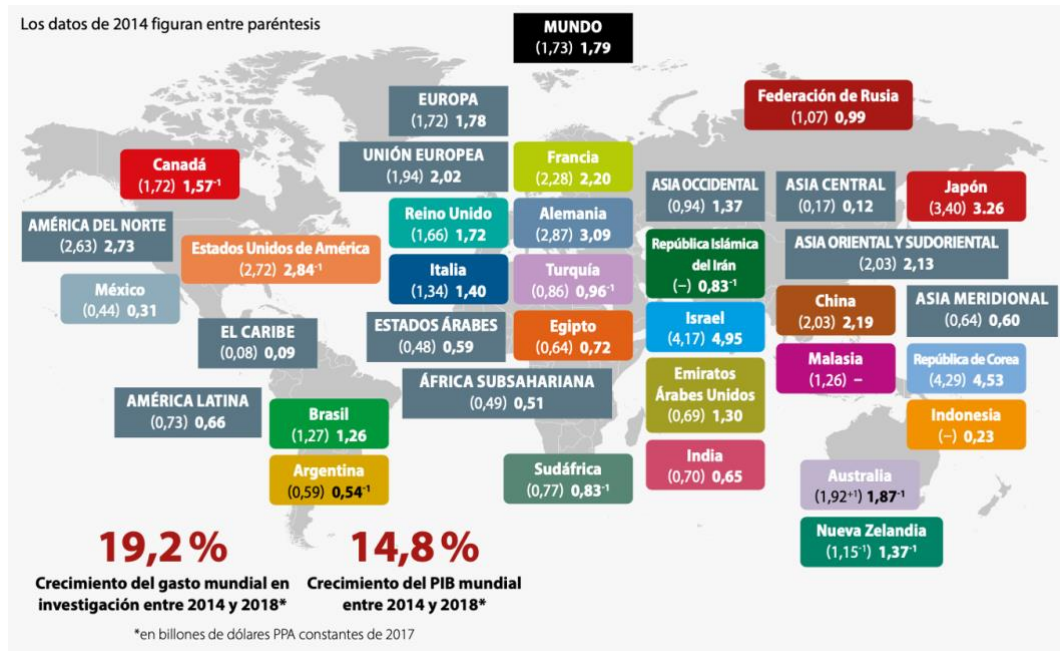
**Figura Complementaria 4.** *Expansión internacional del GRUPO PROEDUCA.*



Fuente: Web corporativa PROEDUCA.

<https://www.grupoproeduca.com/proeduca-altus/>

**Figura Complementaria 5. % del PIB dedicado a inversión en I+D, por región y país, 2014-2018**



Fuente: (2021). Informe de UNESCO sobre la ciencia. Resumen ejecutivo. Instituto de Estadística de la Unesco.

[https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000377250\\_spa/PDF/377250spa.pdf.multi](https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000377250_spa/PDF/377250spa.pdf.multi)

## ANEXO B: Estadísticas E-Learning

### Estadísticas recogidas de varias fuentes:

Steward, J. (2021, marzo 24). *La lista definitiva de estadísticas de eLearning para 2022*. Findstack.

<https://findstack.com/es/elearning-statistics/>

(2018, abril). *How augmented reality in the workplace can enhance training*. BLIPPAR

<https://www.blippar.com/blog/2018/04/20/how-augmented-reality-workplace-can-enhance-training>

(2019, junio 28). *Benchmark your workplace learning strategy*. L&D.

<https://www.findcourses.com/prof-dev/l-d-articles/download-us-ld-report-19-15209>

(2019). *2019 State of the workplace. Exploring the impact of the skills gaps and employment-based immigration*. SHRM.

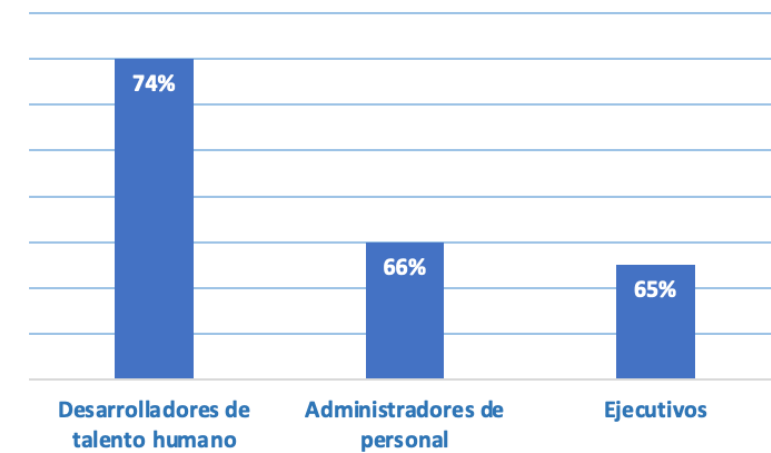
[https://www.shrm.org/about-](https://www.shrm.org/about-shrm/Documents/SHRM%20State%20of%20Workplace_Bridging%20the%20Talent%20Gap.pdf)

[shrm/Documents/SHRM%20State%20of%20Workplace\\_Bridging%20the%20Talent%20Gap.pdf](https://www.shrm.org/about-shrm/Documents/SHRM%20State%20of%20Workplace_Bridging%20the%20Talent%20Gap.pdf)

- Desde 2011, el 80% de los empleadores utiliza el aprendizaje en línea.
- El 40% de todas las empresas de Fortune 500 utiliza el aprendizaje en línea para la formación.
- El e-learning reduce el consumo de energía en un 90% y produce un 86% menos de gases de efecto invernadero.
- EEUU representa más del 31% de los gastos de aprendizaje móvil global y gastó más de 2.6 mil millones de dólares en 2021 productos de aprendizaje electrónico para su personal.
- La mayoría de la industria global del e-Learning se encuentra en EEUU y Europa.
- Los cursos de e-Learning se pueden completar un 60% más rápido que las clases presenciales.
- Mejora la productividad de los empleados entre un 15% y un 25%.
- Aumenta el compromiso de los empleados hasta en un 18%.
- El 58% de los empleados en todo el mundo prefiere aprender a su propio ritmo.
- Las mujeres tienen más tendencia a inscribirse en la educación a distancia, según el Centro Nacional de Estadística Educativa.
- Los cursos en línea tienen una tasa de finalización del 72%.
- La formación en línea aumenta la retención de estudiantes hasta 5 veces, según UTEP Connect.

- Un estudio reciente de CareerBuilder.com muestra que el 58% de los gerentes no recibieron capacitación alguna en habilidades gerenciales. Los líderes no están siendo entrenados sobre cómo liderar.
- La capacitación de competencias sociales es una prioridad y el liderazgo es el tipo más importante de competencia según los % de la siguiente tabla:

**Profesionales que consideran el Liderazgo como la competencia más importante (%)**



Fuente: Elaboración propia según datos de "2018 LinkedIn Learning survey"

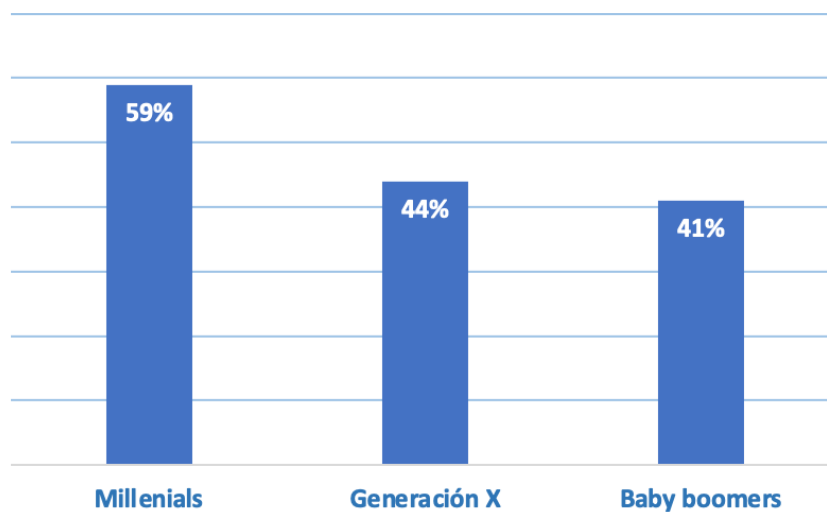
<https://learning.linkedin.com/resources/workplace-learning-report-2018>

- Conseguir tiempo para aprender sigue siendo un reto. La mayoría de los colaboradores quieren más oportunidades de capacitación y desarrollo pero no encuentran tiempo para hacerlo: 68% de los empleados desean aprender mientras trabajan.
- Muchas empresas todavía están tratando de llegar a los colaboradores actuales con estrategias del pasado: el 67% de las personas aprenden en el móvil, y las empresas necesitan implementar programas de capacitación móvil que permitan a los empleados aprender mientras están en movimiento.
- Los trabajadores modernos buscan algo más que dinero, también están motivados por oportunidades de aprendizaje y crecimiento, así como la conciliación. El 58% de los entrevistados dijeron que planean cambiar de trabajo y buscar más oportunidades de aprendizaje.
- El último informe de la Oficina de Estadísticas Laborales de EEUU mostró que la permanencia promedio del empleado en una empresa es de 4,2 años, mientras que una

encuesta de Deloitte concluyó que los millenials tienen una permanencia laboral promedio de 1.3 años.

- Para el 2028 el trabajo de más alto valor será de naturaleza cognitiva. La demanda para habilidades digitales ha crecido un 60% y seguirá aumentando. La solución pasa por capacitación y desarrollo y promover un ambiente de aprendizaje continuo.

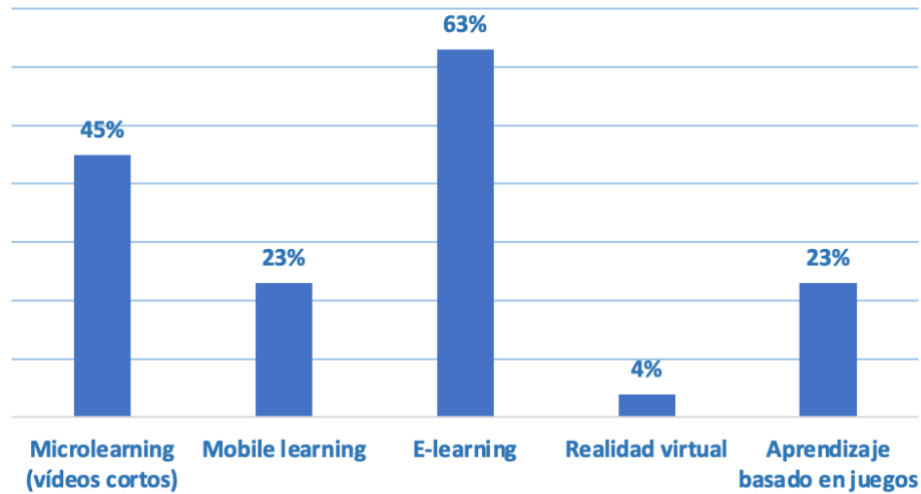
***% según generación que considera que las oportunidades para aprender y crecer son extremadamente importantes cuando aplican a un trabajo.***



Fuente: Elaboración propia según datos de Gallup, 2017

- El 65% de los empleos del futuro aún no han sido creados.
- Las empresas con crecimiento de ingresos tienen más del doble de probabilidades de utilizar tecnologías innovadoras, como aprendizaje basado en juegos y realidad aumentada. Las tecnologías que más utilizan los equipos de talento humano:

**Tecnologías más utilizadas por los equipos de talento.**

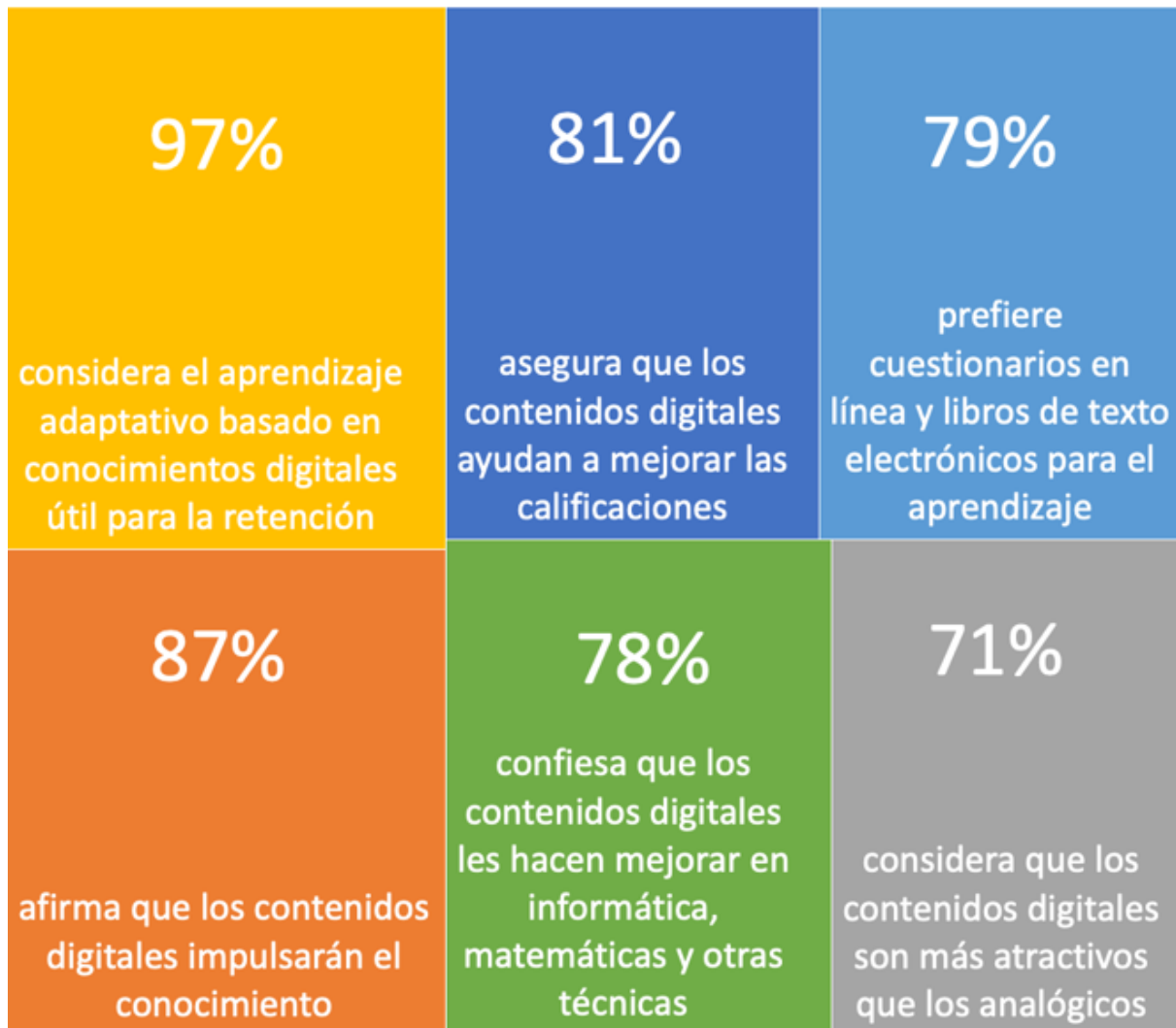


Fuente: Elaboración propia según datos de "U.S.L&D Report 2019"

<https://www.findcourses.com/prof-dev/l-d-articles/download-us-ld-report-19-15209>

- La brecha de habilidades está creciendo: Según encuesta "2019 State of the Workplace - SHRM", más del 50% de los encuestados sienten que las habilidades han empeorado en sus empresas en los últimos dos años, y el 75% de quienes tienen dificultades para reclutar creen que existe una escasez de habilidades entre los solicitantes (análisis de datos/ciencia/ingeniería/medicina).
- Según un estudio de McGraw Hill Education en el que se muestran las preferencias digitales de 3.000 alumnos universitarios:

***Preferencias digitales de alumnos universitarios***



Fuente: Elaboración propia según datos del estudio de McGraw Hill Education publicado por Iberdrola

[https://www.iberdrola.com/documents/20125/40747/Infografia\\_Contento\\_Digital.pdf/dOf69e8a-435c-67f4-caaf-cc0edbf0d7ec?t=1627622124458](https://www.iberdrola.com/documents/20125/40747/Infografia_Contento_Digital.pdf/dOf69e8a-435c-67f4-caaf-cc0edbf0d7ec?t=1627622124458)

## ANEXO C: Tendencias del E-learning

### - **Metaverso**

Las grandes compañías como Meta/Facebook y Microsoft nos traen una de las tendencias más importantes del e-learning: la aplicación del metaverso al aprendizaje.

Las aplicaciones son innumerables, pasando por clases “presenciales” en mundos virtuales hasta la práctica y el entrenamiento de habilidades en grupo, o la simulación de aplicaciones.

### - **Campus y conocimiento descentralizado**

La web 3.0 ya ofrece la tecnología necesaria para que un campus descentralizado gestionado por alumnos y maestros y donde el intercambio de valor sea gestionado a través de criptomonedas, tokens o NFTs sea real.

Esta descentralización ha supuesto una sobre exposición al conocimiento, cada vez más accesible y en muchos casos libre y gratuito. Esta saturación ha supuesto la necesidad de estructurar la información a través de comunidades de práctica a través de nuevas plataformas tecnológicas como Hotmart o Thinkific.

### - **Techquilibrium**

*“La tendencia es a una disminución de las clases en directo y se equilibra el aprendizaje y la tecnología, creándose espirales que integran información, aplicación del conocimiento, aprendizaje, colaboración y retroalimentación.”*

(2021, diciembre 27). *Tendencias del elearning y futuro de la formación online en 2022*. IEBS.

<https://www.atemprededores.com.co/l/tendencias-del-e-learning-y-futuro-de-la-formacion-online-en-2022/>

### - **Espirales de aprendizaje/Learning loops**

Viviremos una evolución de la impartición unidireccional a las espirales de aprendizaje, donde la impartición es únicamente una parte del proceso, y además integraremos con comunidades donde colaboraremos, aprenderemos, y detectaremos nuevas necesidades que llevarán al inicio del proceso.

Ya no vale con retransmitir las clases en directo, sino que será necesario crear proyectos adhoc integrando la clase como parte de un learning loop.

- **Formación enfocada, microformación y micro contenidos**

Las formaciones generalistas con mucho relleno pierden seguidores en detrimento de cursos más intensivos y enfocados al aprendizaje de habilidades y competencias específicas.

Asimismo, el aprendizaje instantáneo produce un beneficio y además el entretenimiento educativo (edutainment) es una gran alternativa a otro tipo de ocio.

- **E-learning accesible y de valor**

El modelo de negocio de los MOOC (Massive Open Online Course) está siendo asumido por las mejores organizaciones educativas del mundo, enfocándose en una formación de calidad en la que merece la pena invertir económicamente a cambio de un título.

Otros modelos ofrecen formación de primera calidad sin necesidad de desembolso económico hasta que no encuentres trabajo.

También hay que tener en cuenta el auge de los canales divulgativos y gratuitos de YouTube como otra de las tendencias a corto plazo.

- **Tokenización y blockchain**

Ya se comienza a aplicar la tokenización al progreso de los alumnos creando un bloque que certifique las calificaciones o un TFM.

- **Asistentes virtuales**

La personalización también es importante en el ámbito del e-learning, la interpretación de BigData a través de análisis permite conseguir una experiencia de aprendizaje muy individualizada.

La utilización de chatbots abre un mundo de posibilidades, como asistente virtual, ofreciendo una experiencia única para el alumno y permitiendo el feedback y la dinamización. Puede llegar a promover un considerable aumento de costes y un incremento en la calidad del servicio.

- **Educación STEAM**

En plena era digital, la formación debe fundamentarse en el uso de las nuevas tecnologías y en las competencias STEAM (Ciencias, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas).

El nuevo reto para los próximos tiempos tendrá que ver con integrar las materias formativas y el paradigma tecnológico.

- **Experience Learning**

Hay que evolucionar del e-learning del siglo XX al x-learning, provocando un cambio para dejar de fabricar contenidos y poder producir experiencias relevantes y únicas de aprendizaje.

- **Engagement is the Queen**

A mayor implicación por parte de los alumnos, más fluida la relación y las interacciones para ambas partes.

El uso de la gamificación puede ser muy útil para que el proceso educativo funcione y consiga los mejores resultados. Se trata de que el alumno vaya más allá a través de motivaciones y retos adicionales que permitan reconocimientos mayores.

- **E-learning integrado**

Pasaremos del m-learning (mobile-learning, a través del móvil) y del u-learning (acceso inmediato a la información) a una estrategia de e-learning integrada.

- **BigData y Machine Learning**

A través del BigData identificaremos patrones de comportamiento y se podrá dotar de una mayor personalización a la experiencia de aprendizaje, siempre a través de una evolución de modelos Machine Learning, por ejemplo generando itinerarios de formación de forma automática y adaptados a cada caso (el aprendizaje adaptativo se considera un gran reto educativo a futuro, adaptando el ritmo, los contenidos y los objetivos en función de cada alumno).

- **IoT y Wearables**

Resulta sumamente interesante la investigación en modelos de dispositivos que puedan servir a fines pedagógicos, por ejemplo combinando realidad aumentada y realidad virtual, pudiendo ser posible el aprendizaje de manejo de objetos a través de simulaciones o en el metaverso.

- **Evolución en la seguridad de los contenidos**

Los riesgos de infracción de los derechos de autor aumentan exponencialmente y se hace necesaria una labor adicional en este sentido.

## ANEXO D: Análisis de la competencia

Se listan a continuación los centros más relevantes a nivel nacional, sin un orden particular, según el [informe de Rankia 2022 sobre “Mejores universidades online”](#):

- **UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LA RIOJA (UNIR)**

Pertenece al GRUPO PROEDUCA. Según se indica en la web corporativa de [UNIR](#), *“tiene como proyecto específico hacer rendir las nuevas tecnologías al servicio de los estudiantes.”*

- **UNIVERSIDAD A DISTANCIA DE MADRID (UDIMA)**

Con foco en modelos colaborativos entre la Universidad y las empresas, con un catálogo de compañías muy interesante.

- **UNIVERSIDAD ISABEL I**

Esta universidad se sitúa entre las quince mejores de España en el apartado de “Enseñanza y Aprendizaje”, según el último ranking CYD.

- **UNIVERSITAT OBERTA DE CATALUNYA (UOC)**

Modelo formativo muy dinámico y flexible, y su MBA se imparte conjuntamente con EADA Business School.

- **UNIVERSITAT INTERNACIONAL DE VALENCIA (VIU)**

Del GRUPO PLANETA. Cuenta con servicio pedagógico personalizado para cada alumno.

- **UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA (UNED)**

Es la mayor universidad de España, con más de 250.000 estudiantes cursando sus 27 grados, 65 másteres universitarios, 18 programas de doctorado y más de 600 cursos de formación permanente, según los últimos datos de su web [UNED](#).

- **INSTITUTO SUPERIOR EUROPEO DE BARCELONA (ISEB)**

En colaboración con la Universidad Isabel I. Escuela multidisciplinar, es la que más destaca en el área de empresa. Acompañan todos los programas formativos con un curso de inglés ISEB English Program.

- **Escuela de Negocios y Dirección (ENyD)**

Extensa oferta de formaciones que cubren diferentes perfiles de alumnos.

- **Finance Academy**

Dispone de metodología In Company, con programas de entrenamiento financiero para grupos corporativos.

- **IMF Business School**

Escuela de negocios a nivel internacional que apuesta por programas adaptados al Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).

- **Online Business School (OBS)**

Primera escuela de negocios 100% online en España con MBAs y másteres en management orientados a directivos y gestores de negocio que lideran compañías innovadoras.

- **Escuela de Negocios Europea de Barcelona (ENEB)**

Imparte varios programas de referencia de carácter internacional en España y Latinoamérica, formando a altos cargos en toda la comunidad hispanohablante. Se basa en metodologías pedagógicas a distancia.

En cuanto al Ranking de Formación Superior Online (FSO), que se publicó por primera vez en 2015 por la consultora Hamilton, se actualiza anualmente para clasificar a todas las instituciones participantes a través de tres indicadores objetivos: la institución, los actores y la formación.

Este ranking se ha definido por varios medios como “el estudio referente para los alumnos y el sector académico de los países de habla hispana”, y se evalúan más de 200 instituciones a nivel internacional.

Se muestran los resultados del ranking global del 2021 teniendo en cuenta los tres indicadores de forma conjunta (se muestran las 10 primeras posiciones):

### Resultado ranking FSO 2021

| RANK | INSTITUCIÓN   UNIVERSIDAD  | PROGRAMA   | PAÍS  | VALOR |
|------|--|--|---|-------|
| 1    |  Universitat Oberta de Catalunya            | Executive MBA  |    | 878   |
| 2    |  esade<br>RAMON LLULL UNIVERSITY            | Executive Master in Finance In/On                                  |    | 860   |
| 3    |  OBS Business School                        | Global MBA   |    | 849   |
| 4    |  UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LA RIOJA unir | Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas MBA |    | 840   |
| 5    |  esic<br>Business & Marketing School        | Máster Online en Marketing Digital (MOMD)                          |    | 828   |
| 6    |  CENTRUM PUCP<br>BUSINESS SCHOOL            | MBA CENTRUM - Online   |    | 775   |
| 7    |  Instituto Europeo de Posgrado              | MBA  |    | 774   |
| 8    |  UDLAP                                      | Mercadotecnia  |    | 773   |
| 9    |  UNIVERSIDAD NEBRIJA                        | Máster Universitario en Dirección de Empresas MBA                  |    | 765   |
| 10   |  laSalle<br>UNIVERSIDAD RAMON LLULL        | Máster Universitario en Dirección de Proyectos                     |  | 753   |

Fuente: (2021). *Ranking general 2021*. Web FSO RANKING

<http://rankingfso.org>

Resulta importante y esclarecedor de cara al análisis estratégico los subranking en cada uno de los indicadores, según indica FSO en su [página web](#):

- **“Indicador Instituciones:**

*Valora datos públicos de la red sobre presencia online y su influencia en las redes sociales, además de la reputación del programa analizado.*

- **Indicador Actores:**

*Valora aspectos sobre profesores y alumnado.*

- **Indicador Formación:**

*Mide el perfil de los estudios que va a cursar el alumnado, tanto a nivel general de la institución, como a nivel particular, centrándose en el máster/formación superior/MBA.”*

**Resultado subranking FSO 2021 (por Instituciones, Actores y Formación)**

| SUB RANK | INSTITUCIÓN   UNIVERSIDAD                             | PROGRAMA   | PAÍS | VALOR |
|----------|---|--|------|-------|
| 1        | unir  | Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas MBA |      | 825   |
| 2        | esic  | Master Online en Marketing Digital (MCOMD)                         |      | 797   |
| 3        | uoc   | Executive MBA  |      | 774   |
| 4        | esade   | Executive Master in Finance In/Dn                                  |      | 766   |
| 5        | CENTRUM PUPC  | MBA CENTRUM - Online   |      | 756   |
| 6        | UDLAP   | Mercadotecnia  |      | 749   |
| 7        | Escuela Universitaria Real Madrid Universidad Europea | MBA en Dirección de Entidades Deportivas 100% Online               |      | 688   |
| 8        | NEBRİJA   | Máster Universitario en Dirección de Empresas MBA                  |      | 657   |
| 9        | Universidad Rey Juan Carlos                           | Máster en Gestión de Proyectos Logísticos SAP online               |      | 616   |
| 10       | UPAEP   | Maestría en Administración y Gestión Estratégica                   |      | 608   |

| SUB RANK | INSTITUCIÓN   UNIVERSIDAD                             | PROGRAMA   | PAÍS | VALOR |
|----------|---|--|------|-------|
| 1        | Instituto Europeo de Posgrado                         | MBA  |      | 849   |
| 2        | OBS Business School                                   | Global MBA   |      | 844   |
| 3        | esade   | Executive Master in Finance In/Dn                                    |      | 789   |
| 4        | unir  | Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas MBA   |      | 759   |
| 5        | EUDE  | MBA - Máster en Administración y Dirección de Empresas - Online      |      | 719   |
| 6        | Universidad Europea                                   | Máster Universitario en Dirección de Empresas MBA                    |      | 711   |
| 7        | NEBRİJA   | Máster Universitario en Dirección de Empresas MBA                    |      | 707   |
| 8        | esic  | Master Online en Marketing Digital (MCOMD)                           |      | 702   |
| 9        | Escuela Universitaria Real Madrid Universidad Europea | MBA en Dirección de Entidades Deportivas 100% Online                 |      | 643   |
| 10       | VIU   | Máster Universitario en Administración y Dirección de Empresas (MBA) |      | 636   |

| SUB RANK | INSTITUCIÓN   UNIVERSIDAD     | PROGRAMA   | PAÍS | VALOR |
|----------|-------------------------------|--|------|-------|
| 1        | OBS Business School           | Global MBA   |      | 1047  |
| 2        | uoc                           | Executive MBA  |      | 1023  |
| 3        | esade                         | Executive Master in Finance In/Dn                                  |      | 948   |
| 4        | laSalle                       | Máster Universitario en Dirección de Proyectos                     |      | 937   |
| 5        | Universidad Tecmilenio        | Maestría en Administración de Negocios con Finanzas                |      | 924   |
| 6        | Instituto Europeo de Posgrado | MBA  |      | 905   |
| 7        | EUDE                          | MBA - Máster en Administración y Dirección de Empresas - Online    |      | 895   |
| 8        | esic                          | Master Online en Marketing Digital (MCOMD)                         |      | 888   |
| 9        | unir                          | Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas MBA |      | 874   |
| 10       | NEBRİJA                       | Máster Universitario en Dirección de Empresas MBA                  |      | 859   |

Fuente: (2021). *Ranking por indicadores 2021*. Web FSO RANKING

<http://rankingfso.org>

Si se toma en consideración el Ranking Eduniversal Best Masters, que clasifica a nivel mundial las 1.000 mejores Business Schools y que se determina por las respuestas de decanos, directores de programas, reclutadores y estudiantes graduados, la evolución de la UNIR (GRUPO PROEDUCA) durante los últimos cuatro años es como sigue:

**Evolución GRUPO PROEDUCA en Ranking Eduniversal Best Masters**



Fuente: <https://www.eduniversal-ranking.com>

Se observa un decrecimiento de 11 puntos del 2020 al 2021 según la puntuación llamada Dean's Recommendations y que se basa en la votación de los decanos de las más prestigiosas escuelas de negocios del mundo.

El ranking 2022 de MundoPosgrado sobre los mejores MBA's en habla hispana arroja los siguientes resultados:

### Mejores MBA's en habla hispana.

| Centro  | Programa   |
|---|--|
|  Unir México                         | Maestría en Dirección y Administración de Empresas (MBA) |
|  ESIBE                               | Maestría Oficial Universitaria en Alta Dirección         |
|  SUMMA University                    | Maestría en Administración de Empresas (EMBA)            |
|  Universidad Europea de Monterrey    | Maestría en Gestión Empresarial                          |
|  Universidad San Gregorio Portoviejo | Maestría en Administración de Empresas                   |

Fuente: <https://www.mundoposgrado.com>

**CUNIMAD Centro de Educación Superior**, integrado en el GRUPO PROEDUCA, muestra su apuesta internacional, según se puede leer en su web corporativa [CUNIMAD](#) “al estar adscrito a la Universidad de Alcalá (UAH), universidad española líder en Empleabilidad en sus estudios de Medicina. Se encuentra entre las 3 primeras universidades públicas en excelencia docente e investigadora (Ranking CYD) y entre las mejores universidades del mundo en alianzas con empresas (QS Graduate Employability Ranking) y con una posición destacada en los rankings “QS World University Ranking” y “Times Higher Education World University Ranking”.

Según el ranking de [Eleconomista](#) “El Centro De Educacion Superior Cunimad Sl. ha obtenido la posición 82.210 del Ranking Nacional de Empresas según ventas, mejorando en 117.545 posiciones respecto al año 2019.

En el Ranking de Madrid según ventas, la empresa Centro De Educacion Superior Cunimad Sl. en 2020 ha conseguido la posición 16.169, mejorando en 19.025 posiciones respecto al año 2019. También ha obtenido en 2020 la posición 40 en el Ranking de Empresas del Sector Educación universitaria según ventas, mejorando en 17 posiciones respecto al año 2019.”

**Resultados de CUNIMAD sobre ranking sectorial, autonómico y nacional.**



Fuente: (2022, agosto). *Ranking nacional de empresas por facturación*. elEconomista.

<https://ranking-empresas.eleconomista.es/CENTRO-EDUCACION-SUPERIOR-CUNIMAD.html>

En cuanto a la **Escuela de Postgrado Neumann Business School**, que también forma parte del GRUPO PROEDUCA desde el 2018, disponemos de la siguiente comparativa respecto a otros centros de educación en Perú y en el mundo:

**Comparativa de Neumann Business School.**

| Ranking Mundial ▲ | Ranking Continental | Ranking por País | Impacto | Apertura | Excelencia |
|-------------------|---------------------|------------------|---------|----------|------------|
| 25000             | 2726                | 117              | 24769   | 7619     | 7217       |

Fuente: <https://www.webometrics.info/es/detalles/neumann.edu.pe>

La **MIU CITY UNIVERSITY MIAMI**, integrada en el GRUPO PROEDUCA, tras la auditoría realizada por QS Stars se posiciona una vez más a la vanguardia de la educación online, obteniendo una calificación 4 estrellas en dos áreas clave como son Enseñanza y Aprendizaje en línea.

Además, AppliedHE, la agencia de clasificación y calificación de la educación superior líder en el sudeste asiático, ha publicado que MIU City University Miami, Florida, es la primera institución de los Estados Unidos en recibir la calificación de AppliedHE ONLINE-Ready.

**KSchool** es el centro de los profesionales de Internet, con una amplia oferta formativa que abarca cursos y masters en modalidad presencial, streaming u online.

Dentro de su catálogo formativo podemos encontrar Marketing digital, SEO, SEM, analítica digital, ecommerce, programación y disciplinas técnicas como Big Data.

Son un centro con un gran índice de empleabilidad, ¡el 94% de los alumnos de KSchool están trabajando.

Tal y como informa Ortiz, J.A., (2021, septiembre 18) en su publicación [“Kschool educa virtualmente a los estudiantes con mayor índice de empleabilidad en el sector digital”](#):

*“KSchool educa virtualmente a los estudiantes con mayor índice de empleabilidad en el sector digital.*

*Desde hace diez años, KSchool ha construido un mundo digital en el que convergen programas académicos sobre marketing, logrando posicionarse en el mercado como uno de los más experimentados en el área al implementar las más recientes y eficaces tendencias tecnológicas en sus clases. De esta manera consiguen acercarse y conocer de primera mano la forma de trabajo, teniendo en cuenta el producto o la industria para obtener perfiles profesionales que sean atractivos para las empresas.*

*Gracias al diseño flexible de Open LMS, KSchool ha podido continuar con su metodología práctica estipulada para periodos cortos y con temarios actualizados, permitiendo mantener el perfil profesional que buscan las organizaciones.”*

Open LMS es una solución de aprendizaje en línea basada en Moodle y que facilita la administración de cursos al ofrecer contenido y actividades interesantes para los alumnos, en cualquier momento y en cualquier lugar.

**Edix** es la escuela que crea a los profesionales digitales que necesitan las empresas. Forman a Digital Workers a través de su escuela de profesiones digitales y de Formación Profesional (FP) a distancia.

En primer lugar preguntan a las empresas qué talento digital necesitan. Después, buscan las personas que encajen con su cultura empresarial, les da la formación necesaria para cubrir las habilidades digitales que la actividad requiere.

Este innovador sistema, que recuerda al modelo americano del "estudia ahora, paga cuando trabajas", se llama Superbeca y es una reinención del concepto de las becas en España. La mecánica es sencilla: La empresa que requiere los perfiles digitales financia el 100% de la matrícula del futuro trabajador. Cuando éste comienza a desarrollar su actividad le va devolviendo de forma prorrateada en nómina su beca hasta llegar al 75%.

Se muestra a continuación una tabla resumen por país donde opera GRUPO PROEDUCA y que sirve de comparativa entre las características de los principales competidores en el sector:

### Competidores por país del GRUPO PROEDUCA.

|  | Principales características  | Principales competidores   |
|--|--|--|
| <b>Spain</b><br>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Las universidades españolas son tradicionalmente presenciales y suponen la mayor parte del entorno competitivo</li> <li>✓ Las universidades tradicionales empiezan a ofrecer titulaciones con formación en línea</li> <li>✓ Dado que UNIR es una universidad no presencial, la mayoría de sus costes se centran en enseñanza, tecnología, experiencia de los estudiantes e I + D</li> </ul> |    |
| <b>México</b><br>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Las principales universidades online en México son privadas o mixtas (presenciales y no presenciales)</li> <li>✓ Sólida posición de Laureate International University</li> </ul>  |    |
| <b>Colombia</b><br> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Principal competencia de instituciones educativas extranjeras</li> <li>✓ Fuerte posición de instituciones españolas (UOC, VIU...)<sup>1</sup></li> <li>✓ Universidades colombianas consideradas competencia indirecta</li> </ul>  |    |
| <b>Ecuador</b><br> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Baja tasa de educación online</li> <li>✓ Sólido posicionamiento de UNIR</li> <li>✓ Amplio porcentaje de la población es joven suponiendo una demanda relevante de educación superior</li> </ul>   |   |
| <b>Perú</b><br>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Las universidades peruanas empiezan a ofrecer educación online y son consideradas competencia indirecta</li> <li>✓ La competencia directa viene de instituciones extranjeras con volumen considerable de alumnos en el país (i.e. España)</li> </ul>  |  |
| <b>EEUU</b><br>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tradicionalmente presenciales, sin ánimo de lucro o administradas por el Estado, con una creciente demanda del sistema flexible</li> <li>✓ Cambios regulatorios y altos costes influyen en las tendencias de inscripción, sobre todo en universidades con ánimo de lucro</li> <li>✓ Acceso títulos online por las principales universidades tradicionales</li> </ul>                        |  |

★ Universidad PROEDUCA

Fuente: Web Proeduca.com en base a datos de Eutostat, Statista, Red Indic, Higher Education Students

## ANEXO E: Información adicional Análisis PESTEL

Se amplía en este Anexo la información de análisis PESTEL del GRUPO PROEDUCA sobre varias de las variables clave del mismo:

### - Cambio de Gobierno

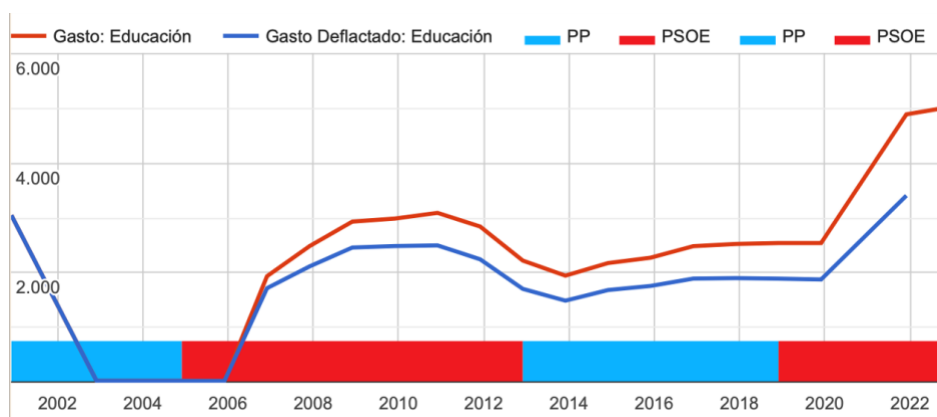
Actualmente se conoce el impacto que el gobierno actual implica en los países donde la empresa tiene presencia, y en todos los casos se puede considerar que la situación actual es muy mejorable. Las subvenciones a la Educación Privada y las inversiones en I+D son claros ejemplos de que el estatus quo puede y debe modificarse, por lo que se considera que un cambio de gobierno raramente podría restar y sí con un alto grado de probabilidad mejoraría la situación del sector.

### - Aumento de los presupuestos de estado para la Educación Pública

El incremento de los presupuestos generales de estado para la Educación Pública se ha visto ligeramente o muy afectados en positivo en los diversos países. Esto implica que nuestros clientes potenciales podrían ver satisfecha su demanda a través de centros públicos en muchos casos y restaría cuota de mercado.

Como ejemplo, en la siguiente gráfica se aprecia la evolución del gasto en educación pública en España:

***Evolución del gasto en educación pública***



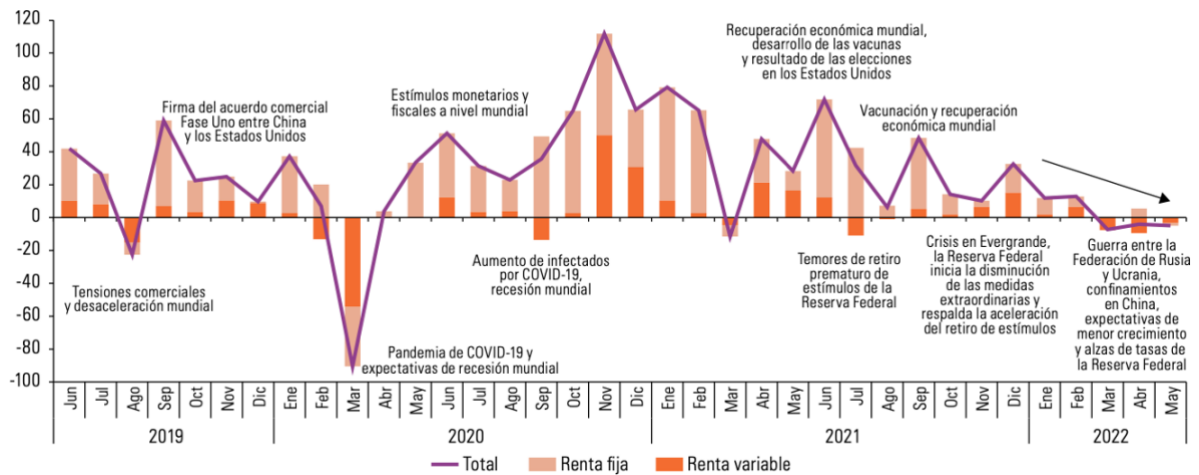
Fuente: Presupuesto Generales del Estado – España: Educación. Expansión

<https://datosmacro.expansion.com/estado/presupuestos/espana?sc=PR-G-F-32>

- **Conflictos bélicos**

La guerra entre Rusia y Ucrania provoca a nivel mundial, y en concreto como se muestra en la gráfica en el mercado de América Latina, una importantísima disminución de capitales de cartera de no residentes hacia mercados emergentes:

**Flujos de capitales de cartera de no residentes hacia mercados emergentes. Junio 2019 a mayo 2022 (en miles de millones de dólares)**



Fuente: (2022). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre información del Instituto de Finanzas Internacionales y Banco Central de Reserva del Perú.

[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48077/4/S2200607\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48077/4/S2200607_es.pdf)

- **Evolución PIB**

El producto interior bruto en España creció un 1,1% en el 2º trimestre del 2022 respecto al trimestre anterior (9 décimas más).

**Evolución PIB España**

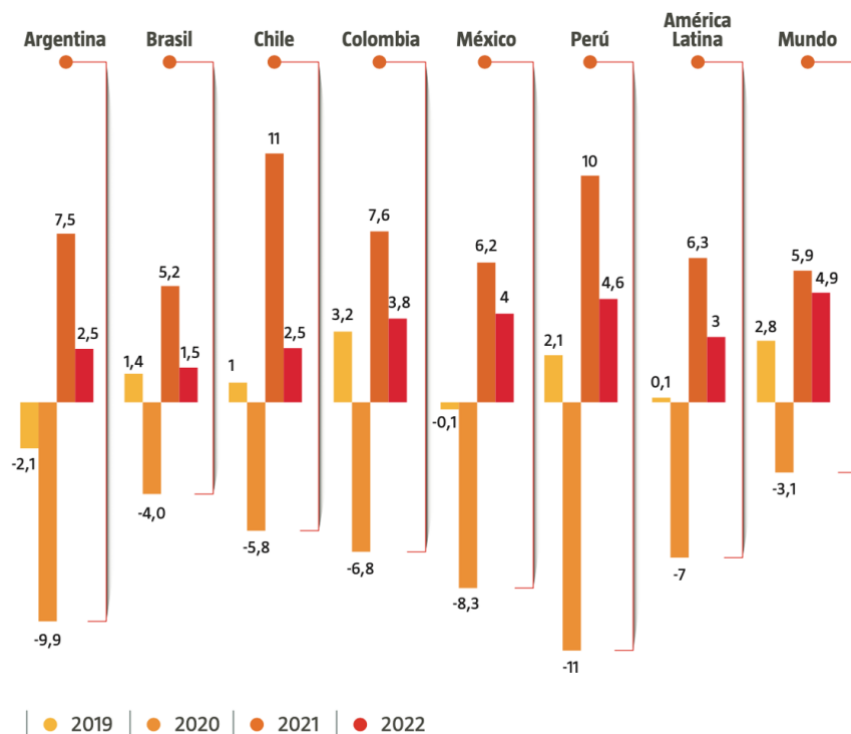


Fuente: Expansión

Según indica Cota, I. (2022, julio 26) en el artículo [“El FMI eleva su perspectiva de crecimiento para Latinoamérica al 3%” de EL PAÍS](#), en cuanto a América Latina:

*“a diferencia de la mayoría del resto del mundo, crecerá más de lo previsto por el Fondo Monetario Internacional, de acuerdo con su más recientes informe World Economic Outlook publicado en el mes de julio de 2022. El producto interno bruto (PIB) de la región, incluyendo el Caribe, crecerá 0,5% más de lo estimado en su reporte anterior publicado en abril, hasta alcanzar 3% este año, pero crecerá menos de lo previsto en 2023, año en que se espera avance solo un 2%.”*

### **Evolución PIB de las principales economías de América Latina (crecimiento en %), 2019-2022**



Fuente: Peña Mateos, M. y Allamand A. (2021) *Global Latam 2021*. Series Inversión Extranjera.









<https://www.segib.org/wp-content/uploads/Global-LATAM-2021.pdf>

#### **- Empleo**

En España, según [la encuesta de población activa del segundo semestre de 2022 publicada por el INE](#), “el número de ocupados aumenta en 383.300 personas en el segundo trimestre de 2022 respecto al trimestre anterior (un 1,91%) y se sitúa en 20.468.000. En términos desestacionalizados la variación trimestral es del 0,61%. El empleo ha crecido en 796.400

personas (un 4,05%) en los 12 últimos meses.” Este dato es positivo para el sector de la educación online y las EdTech ya que las empresas actualmente adolecen de trabajadores con capacidades tecnológicas punteras, por lo que es una oportunidad para la empresa GRUPO PROEDUCA si se enfoca y refuerza en la formación a este sector de la población ya ocupado, así como al desarrollo de programas “in company”.

### **Encuesta de población activa – trimestre 2/ 2022**

|                   |   | <b>Valor</b>   | <b>Variación</b>   |
|-------------------|---|--|--|
| Ocupados          | 1 | 20.468,0  | 4,05    |
| Parados           | 1 | 2.919,4   | -17,62  |
| Tasa de actividad | 2 | 58,71     | 0,14    |
| Tasa de paro      | 2 | 12,48     | -2,78   |

1. Valor en miles. Variación sobre el mismo período del año anterior

2. Valor en %. Variación: diferencia respecto a la tasa del mismo período del año anterior

Fuente: (2022). Última nota de prensa. Encuesta de población activa. EPA. Segundo trimestre 2022. INE

[https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736176918&menu=ultiDatos&idp=1254735976595#:~:text=Última%20Nota%20de%20prensa&text=El%20número%20de%20ocupados%20aumenta,en%20los%2012%20últimos%20meses.](https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176918&menu=ultiDatos&idp=1254735976595#:~:text=Última%20Nota%20de%20prensa&text=El%20número%20de%20ocupados%20aumenta,en%20los%2012%20últimos%20meses.)

Sin embargo, en América Latina nos encontramos con otro tipo de panorama: la pandemia de COVID-19 afectó sobremanera al mercado laboral de esta zona, siendo una de las regiones más vulnerables y desiguales del mundo.

Según el Observatorio Laboral COVID-19, del Banco Interamericano de Desarrollo, las tasas de desempleo y pobreza laboral han aumentado: en junio del 2020 se perdieron casi 24 millones de empleos, lo que representa el mayor número registrado para la región.

En el 2021, la tasa de paro comenzó a caer, aunque todavía se encuentra en niveles más elevados que anteriormente a la pandemia (un 30% de los empleos perdidos no se habían recuperado en 2021).

No obstante, este dato, aunque negativo para los países, puede representar una oportunidad para aquellas empresas que quieran convertir a la tecnología en una opción que puede ayudar a recuperar los empleos desaparecidos e incluso crecer por encima de los mejores datos históricos.

Según se expone en el [informe del Banco Interamericano del Desarrollo, publicado en diciembre del 2019, “El futuro del trabajo en América Latina y El Caribe”](#):

*“La pandemia ha exacerbado el viejo desafío crónico de la región: cómo generar más y mejores empleos. La pandemia ha puesto de manifiesto los problemas de mantener el funcionamiento de la seguridad social ligada a los mercados de trabajo. Como lo describe el economista Santiago Levy, los sistemas de seguridad social implementados en la región se basaron en los de otros países con pocas similitudes, por lo que existe un problema estructural en su financiamiento y organización. Esto ha provocado que la respuesta a emergencias como la del COVID-19 sea difícil de organizar dada la fragmentación de los sistemas. Paradójicamente, la evidencia de estas fallas podría representar una oportunidad para enfrentar esta deuda pendiente y desarrollar un nuevo sistema de aseguramiento social acorde con la demografía de la región, el funcionamiento de sus mercados laborales y las tecnologías digitales.”*

#### - Tipos de cambios de divisas

Según se extrae de los datos del BCE sobre los cambios oficiales del euro a nivel mundial, las unidades por euro de las principales monedas en los países donde aplica el análisis que nos ocupa continúa bajando:

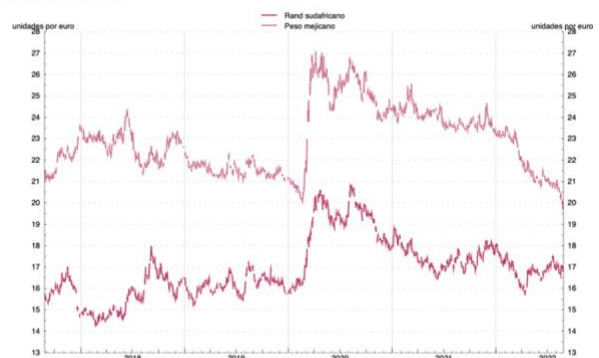
### ***Tipos de cambios diarios del euro***

TIPOS DE CAMBIO DIARIOS  
Cambios oficiales del euro del BCE



Fuente: Tipos de cambio de referencia publicados por el Banco Central Europeo y FMI para el DEG.  
Los datos mensuales corresponden al dato del último día del mes. Los datos medios mensuales figuran en el cuadro 20.1 del Boletín Estadístico.

TIPOS DE CAMBIO DIARIOS  
Cambios oficiales del euro del BCE

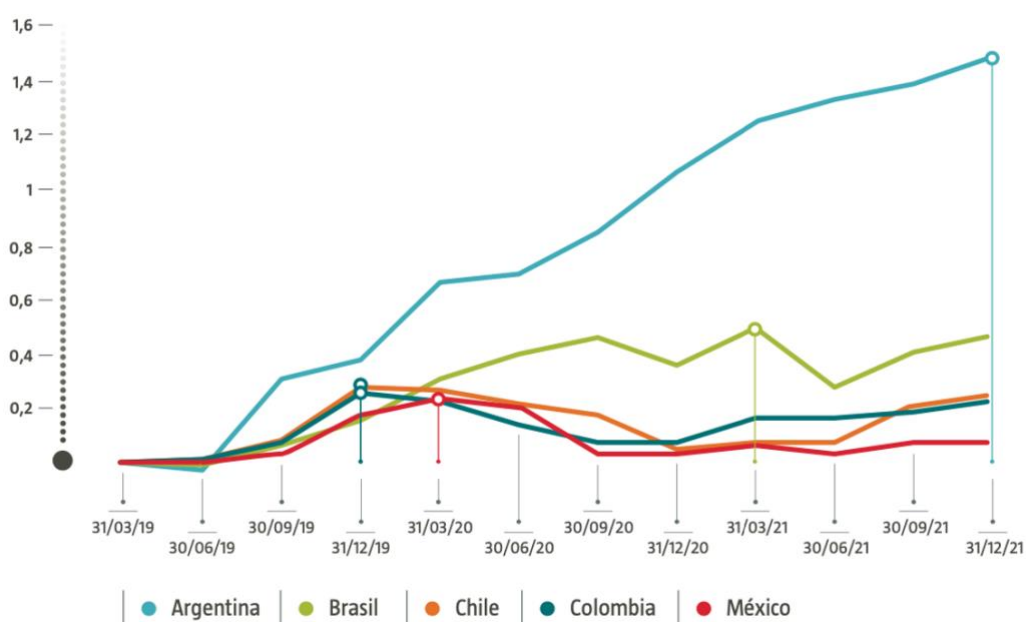


Fuente: Tipos de cambio de referencia publicados por el Banco Central Europeo.  
Los datos mensuales corresponden al dato del último día del mes. Los datos medios mensuales figuran en el cuadro 20.1 del Boletín Estadístico.

Fuente: (2022). *Tipos de cambio*. BCE

[https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/tc\\_1\\_1.pdf](https://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/tc_1_1.pdf)

### ***Evolución tipo de cambio de las principales monedas latinoamericanas respecto al dólar, 2019-2021.***



- Fuente: Peña Mateos, M. y Allamand A. (2021) *Global Latam 2021*. Series Inversión Extranjera.
- <https://www.segib.org/wp-content/uploads/Global-LATAM-2021.pdf>

#### **- Tipos de interés**

Según reconoce el BCE, las subidas de tipos podrían desencadenar una crisis de deuda, generándose una situación muy desfavorable de forma directa para las empresas del sector y de forma indirecta para los potenciales clientes, proveedores y colaboradores.

#### **- Inversión I+D**

Como indica la [UNESCO en la noticia “Aumenta la inversión en investigación y desarrollo en el mundo, pero continúa muy concentrada”, actualizada en abril del 2022](#):

*“A nivel global, la inversión mundial en investigación y desarrollo (I+D) creció más rápido que la economía entre 2014 y 2018, registrando un aumento del 19%. Sin embargo, el 63% de dicha progresión lo explican solamente dos países: China y EE.UU., las dos mayores economías del mundo. China, por sí sola, representa el 44% de ese incremento. Así, el gasto en I+D continúa fuertemente concentrado: el 93% lo aportan los países integrantes del G20.*

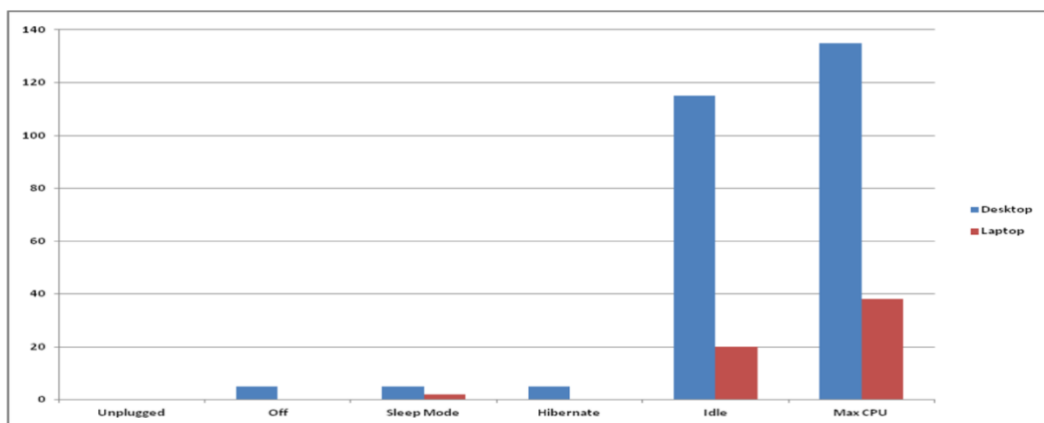
*En parte, esto se verifica en que solo uno de cada cinco países invierte más de 1% de su PIB en I+D. En América Latina y el Caribe, a excepción de Brasil, ningún país supera ese umbral.”*

#### - **Green Computing**

La entrega de un programa de aprendizaje, capacitación o educación por medios electrónicos implica el uso de una computadora o dispositivo electrónico, como un teléfono móvil, de alguna manera para poner a disposición material de capacitación, educación o aprendizaje. Los métodos de aprendizaje electrónico han cambiado drásticamente el entorno educativo y también han reducido el uso de papel y, en última instancia, reducen la producción de huella de carbono.

La metodología de e-learning es un ejemplo de Green Computing. Green Computing o Green IT se refiere al estudio y la práctica del uso de recursos informáticos de una manera ecológica para atenuar los impactos ambientales de la informática. Es la práctica de utilizar los recursos informáticos de una manera eficiente en el uso de la energía y respetuosa con el medio ambiente. Reducir el consumo innecesario de energía debido a materiales peligrosos se ha convertido en un tema de gran preocupación en la actualidad.

**Consumo de ordenador de sobremesa y de portátil (en Watios).**



Fuente:

International Journal of Computer Applications (0975 - 8887) Volume 76 No.7, August 2013

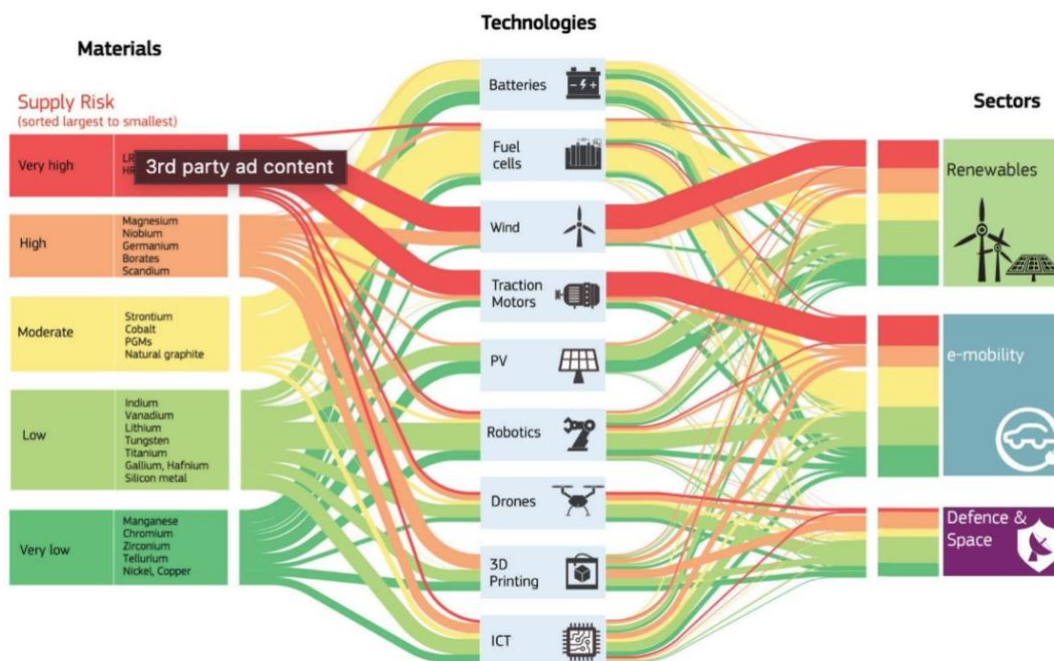
#### - **Crisis de chips**

En la noticia de ITESO del 28 de octubre del 2021 *“La escasez mundial de chips, ¿cómo llegamos a este punto?”* se comenta que *“la crisis de circuitos integrados golpea a nivel*

*mundial de tres maneras: aumentan los precios al consumidor de los productos electrónicos, afecta a los ingresos de las industrias que dependen de los chips y se reduce la disponibilidad de equipos último modelo creando desabastecimiento.”*

La transición digital está en riesgo, lo que a un sector como la educación online y las EdTech afecta a un nivel muy alto.

***Materiales usados en cada producto tecnológico y su riesgo de entrar en rotura de suministro.***



Fuente:  
(2020, septiembre 9). *Critical Raw Materials for Strategic Technologies and Sectors in the EU – A Foresight Study*.  
European Commission.

<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42881>

## ANEXO F: Plan Estratégico de Investigación UNIR (PEIUNIR) 2020-2024

---

# Plan Estratégico de Investigación UNIR (PEIUNIR) 2020-2024

Aprobado en Comisión Permanente del Consejo Directivo de 28/11/2019

# Índice

|     |  |       |
|-----|--|-------|
| I.  | Fundamentos del Plan.....  | p. 3  |
| 1.  | Resultados del Plan Estratégico de Investigación anterior<br>2016-2020 .....   | p. 3  |
| 2.  | Consecuencias de los resultados anteriores: UNIR en el mundo<br>de la investigación universitaria española e internacional.<br>(universidades no presenciales) ..... | p. 4  |
| 3.  | Puntos clave del Nuevo Plan Estratégico de Investigación de UNIR<br>2020-2024 .....  | p. 6  |
| 4.  | Los <i>Polos de interés</i> del Nuevo PEIUNIR .....  | p. 7  |
| II. | Objetivos y KPI's .....  | p. 8  |
| 1.  | Número de Journal Citation Report y Scopus .....   | p. 8  |
| 2.  | Legiones de investigadores .....   | p. 8  |
| 3.  | Retención del talento investigador .....   | p. 9  |
| 4.  | Número de proyectos del Plan Estatal de I+D+i e internacionales.....   | p. 9  |
| 5.  | Sexenios: número y porcentaje .....  | p. 10 |
| 6.  | Convocatorias propias de UNIR .....  | p. 10 |

# I. Fundamentos del Plan

## 1. Resultados del Plan Estratégico de Investigación 2016-2020

### Evolución del número de investigadores con liberación de horas

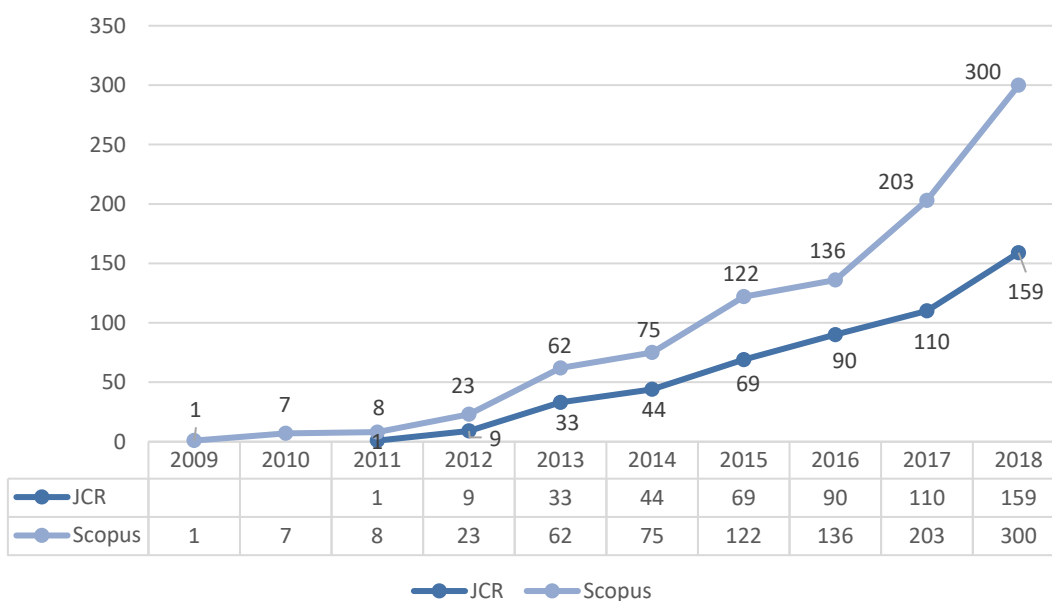
(Incluye: Ranking, Headhunter, Excelencia + y Acredita)

| Curso académico | Número de investigadores |
|-----------------|--------------------------|
| 2016/2017       | 98                       |
| 2017/2018       | 114                      |
| 2018/2019       | 126                      |
| 2019/2020       | 161                      |

### Evolución de la inversión en investigación

| Curso académico | Inversión (en euros) |
|-----------------|----------------------|
| 2016/2017       | 266k                 |
| 2017/2018       | 427k                 |
| 2018/2019       | 572k                 |

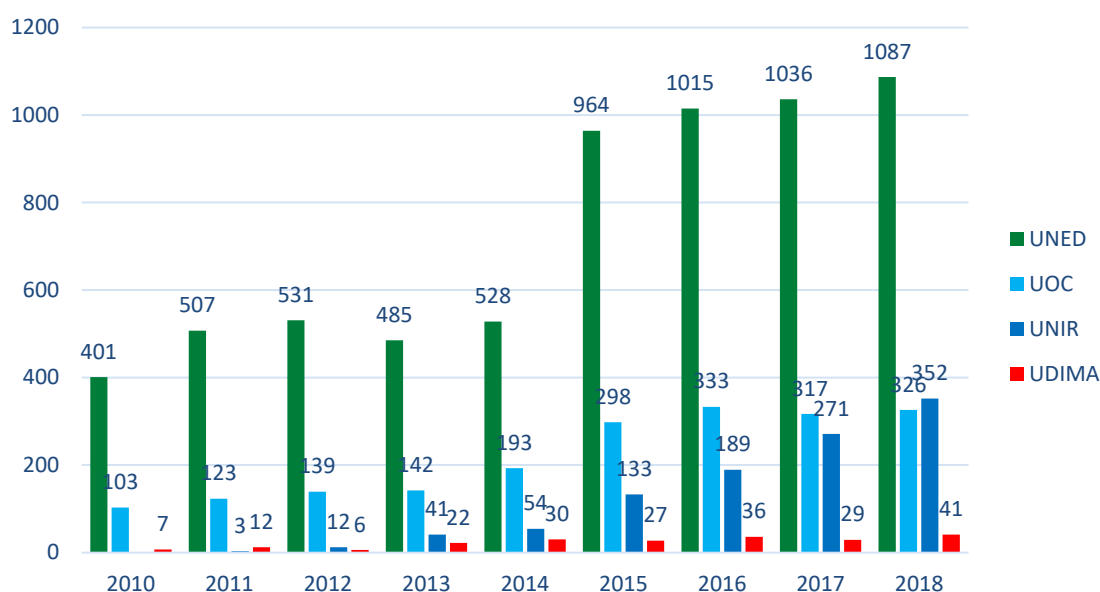
### Evolución de la producción científica en JCR y Scopus



## 2. Consecuencias de los resultados anteriores: UNIR en el mundo de la investigación universitaria española e internacional (universidades no presenciales)

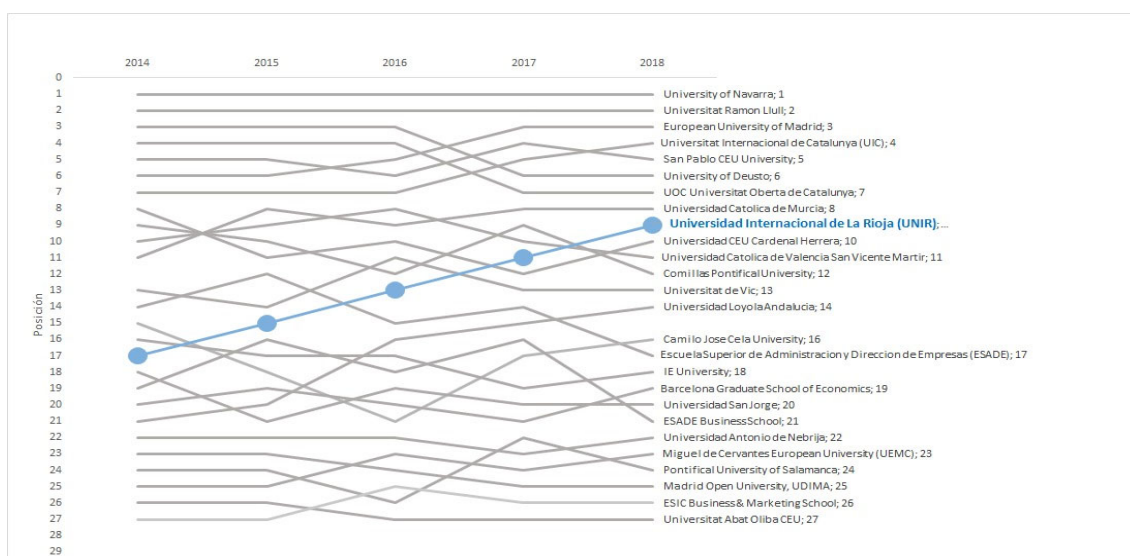
### Resultados de investigación comparados de las universidades no presenciales españolas

(datos de Web of Science: JCR + A&H + BCI + CPCI + ESCI)

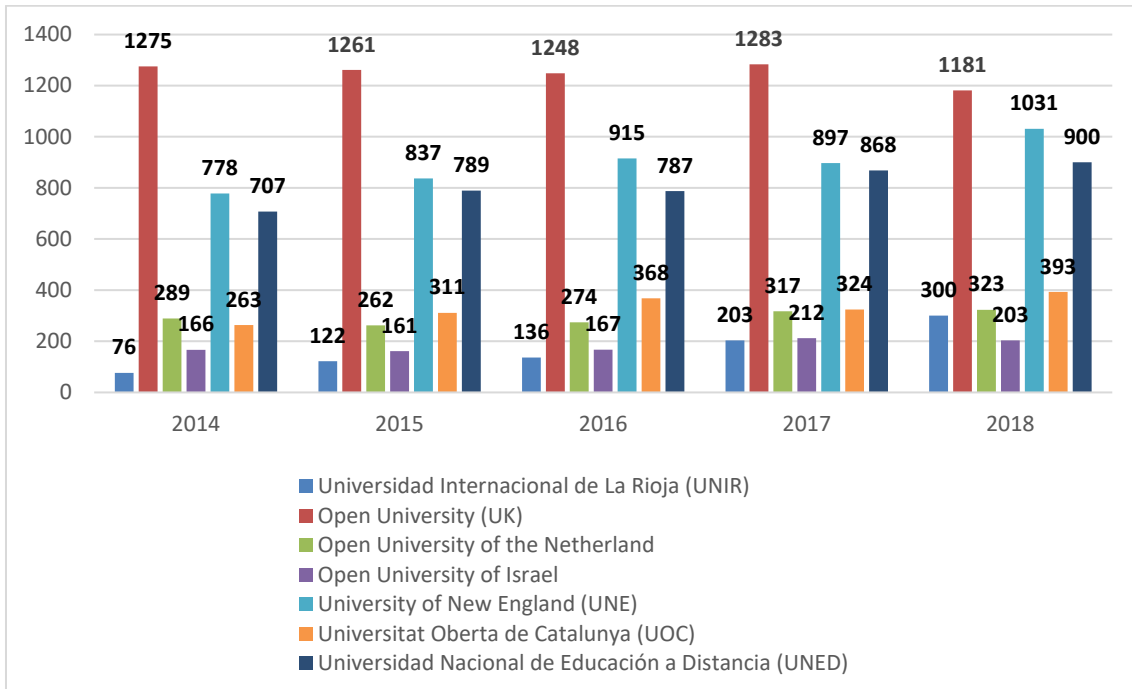


### Posicionamiento de las Universidades privadas españolas según resultados de investigación

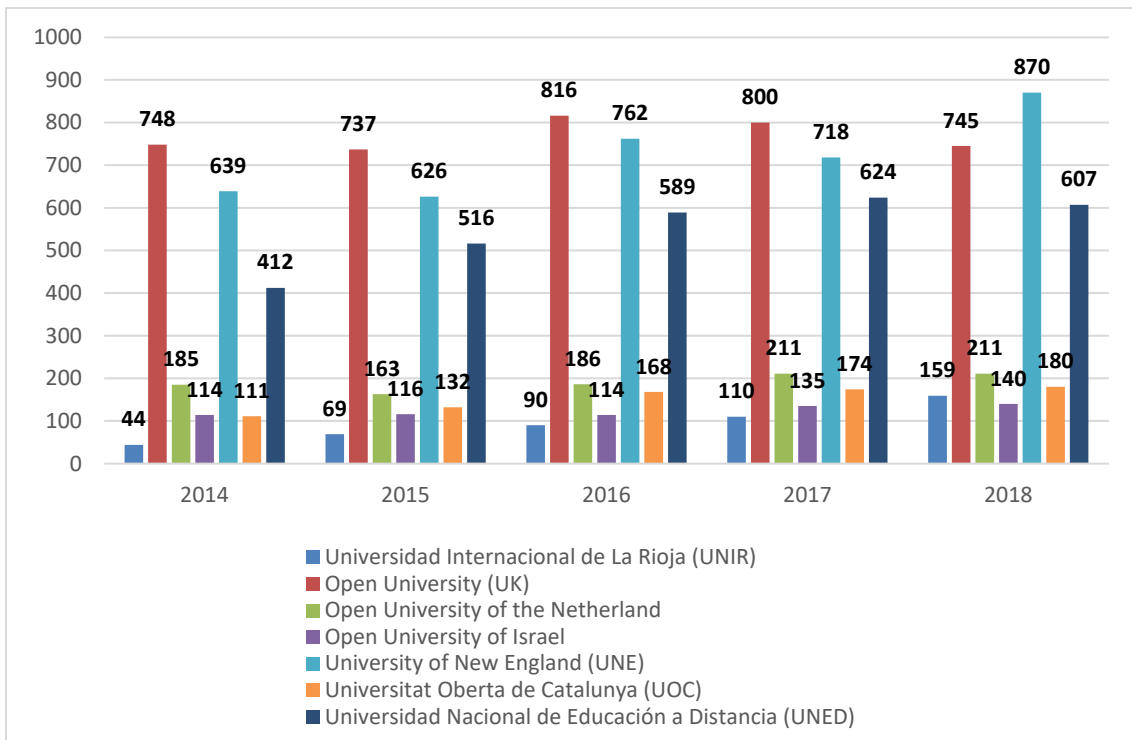
(datos de Web of Science: JCR + A&H + BCI + CPCI + ESCI)



## Posicionamiento internacional entre universidades no presenciales Por resultados de publicación en Scopus:



## Posicionamiento internacional entre universidades no presenciales Por resultados de publicación en WoS (JCR + A&H)



### 3. Puntos clave del Nuevo Plan Estratégico de Investigación de UNIR 2020-2024

- 3.1. Fomentar la **atracción y retención de investigadores**, así como la **participación activa de las Facultades** y sus directivos y en los resultados de investigación.
- 3.2. **Incrementar el número de profesores con liberación efectiva** de horas para investigación y las **inversiones indirectas**: dirección de Grupos de Investigación, planes de estancia, traducciones, programas informáticos, etc.
- 3.3. Puesta en marcha de la **OTRI** (Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación), como elemento sobre el que pivote la transferencia y la consecución de patentes, además de proyectos artículo 83 L.O.U. Las patentes han de concebirse como un proyecto de largo recorrido, costoso en tiempo y esfuerzo pero que suponen un gran éxito para la institución cuando se consiguen.
- 3.4. **Transferencia**. Los indicadores para evaluar su desempeño podrán articularse a través de los logros que el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades ha establecido para los Sexenios de Transferencia (B.O.E. Nº 285, 26/11/2018):
  - a) Proyectos Artículo 83 de la L.O.U.
  - b) Cátedras financiadas por empresas, gestionadas por UNIR iTED.
  - c) Contratación de personas con cargo a proyectos y contratos de I+D+i.
  - d) Dirección de tesis industriales y empresariales.
  - e) Participación en convenios y/o contratos con entidades sin ánimo de lucro o administraciones públicas para actividades con especial valor social.
  - f) Publicaciones de difusión de la investigación (libros, capítulos de libros o artículos), actividades de difusión de la investigación en medios de comunicación audiovisual, difusión profesional. Para el desarrollo de estas actividades tiene una importancia clave la puesta en funcionamiento de las Unidades de Cultura Científica (UCCi).
  - g) En la convocatoria abierta tras la publicación de estos criterios se han solicitado desde UNIR 14 sexenios de Trasferencia, que todavía no se han resuelto. Mientras no sea así es complicado articular un KPI a este respecto. Se incluirán cuando se conozcan estos resultados.
- 3.5. **Potenciar la comunicación y la divulgación científica a través de la UCCi**. Su papel será cada vez más relevante para la consecución de proyectos europeos y prácticamente imprescindible para la consecución de todo tipo de proyectos

y convocatorias, según la información recientemente aportada en las Jornadas de Investigación organizadas por la Conferencia de Rectores de Universidades Españolas en noviembre de 2019.

Estos puntos son la base de la propuesta de objetivos e indicadores (KPI) que se detallan más adelante.

#### 4. Los *Polos de interés* del Nuevo PEIUNIR

- 4.1. La actividad investigadora debe articularse **por Facultades, pero bajo el impulso del Vicerrectorado de Investigación**. Una investigación desarrollada sin esa supervisión corre el riesgo de resultar irrelevante o de no obtener resultados acordes al volumen y dimensión de cada centro.
- 4.2. **Desarrollo de nuevos programas de Doctorado.**
- 4.3. **Posicionamiento en rankings.** Se considera clave el volumen de publicaciones en Web of Science (WoS) y Scopus y el número de patentes. Se suele atender también al número de citas recibidas (a través de Google Scholar y Webometrics). Uno de los objetivos será aumentar el número de investigadores con índice H igual a 10 o superior. En la actualidad, ese número se sitúa en **67**. Otro objetivo será contar con al menos un profesor UNIR en la lista de “Highly cited” de la WoS.
- 4.4. Seguir potenciando **la educación liberal y las humanidades** en la sociedad digital, respondiendo al empeño de UNIR en ese sentido.
- 4.5. **Retener el talento investigador.** Esta cuestión es fundamental porque la formación (o la atracción) de investigadores es una tarea laboriosa que requiere tiempo y recursos económicos
- 4.6. **Las necesidades de UNIR Global**, con énfasis en toda Latinoamérica.

## II. Objetivos y KPIs

### 1. Número de Journal Citation Reports y Scopus

Los **KPIs fundamentales** para medir y evaluar el desempeño del Plan Estratégico de UNIR deben ser los resultados fundamentales de investigación, es decir el **número anual de Web of Science y Scopus publicados anualmente**.

De estos resultados dependen en buena parte el resto de indicadores de evaluación de la investigación: sexenios, acreditaciones, proyectos, etc.

#### 1.1. Resultados esperados de 2021 a 2024:

|        | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|--------|------|------|------|------|------|
| WoS    | 275  | 350  | 475  | 600  | 700  |
| Scopus | 500  | 600  | 750  | 900  | 1000 |

Paralelamente, se plantean los siguientes objetivos en relación al posicionamiento:

- a) Situar UNIR entre las tres primeras universidades privadas españolas en producción en WoS y Scopus en 2024.
- b) Llegar a 200 autores con Índice H igual a 10 o superior en 2024.

#### 1.2. Incrementar aproximadamente en un 20% la dedicación horaria anual a la investigación.

Para este objetivo, la labor de la Facultad de Educación y del Vicerrectorado de Innovación y Desarrollo Educativo es de capital importancia.

### 2. Legiones de investigadores

Las actuaciones que se desarrollarán en este apartado se articularán en torno al concepto de “legiones de investigadores”.

#### 2.1. Aumentar anualmente en un 50% el número de investigadores con dedicación horaria efectiva a la investigación.

- a) Incrementar el número de profesores UNIR en Planes de Liberación hasta llegar a unos 375.
- 2.2. **Asegurar el cumplimiento del número de horas asignadas** en la planificación laboral del PDI. Con lo cual se espera alcanzar el número de 600 autores UNIR en Scopus.
- 2.3. **Conseguir que el 33% de los profesores del Plan Headhunter pase al Plan Ranking** (la convocatoria 2018/2019 asignó horas de liberación por investigación a 36 profesores con cargo al Plan Ranking y otros 36 con cargo al plan Headhunter).

### 3. Retención del talento

- 3.1. **Potenciar y dar continuidad al Plan Excelencia +.** La convocatoria inicial del Plan Excelencia + se resolvió favorablemente para nueve profesores. Se prevé aumentar su número en este ritmo:

|      |    |
|------|----|
| 2021 | 12 |
| 2022 | 15 |
| 2023 | 20 |
| 2024 | 25 |

- 3.2. **Plan postdoc.** Convocar y asignar entre seis y ocho becarios postdoctorales anuales a los Grupos de Investigación con resultados más relevantes.
- 3.3. **Formar en investigación a nuestros profesores,** continuando con las acciones de formación previstas en los Planes de Formación de Profesorado UNIR correspondientes.
- 3.4. Continuar prestando **apoyo a los investigadores** de UNIR sustentando sus trabajos mediante recursos bibliográficos y/o técnicos. mediante:

### 4. Número de proyectos del Plan Estatal de I+D+i e internacionales

- 4.1. **Obtener 2 proyectos del Plan Estatal de I+D+i anualmente en 2021, 2022 y 2023,** de todas las áreas vinculadas a un Programa de Doctorado implantado o

en vías de verificación, de modo que en 2024 haya entre ocho y diez proyectos simultáneamente activos.

- 4.2. **Garantizar los resultados** de los proyectos del Plan Nacional de I+D+i concedidos hasta el momento.
- 4.3. **Obtener, con el concurso del Vicerrectorado de Proyectos Internacionales, al menos 2 proyectos de convocatorias internacionales** (europeas o de otros países e instituciones internacionales) anualmente en 2021, 2022 y 2023 de todas las áreas vinculadas a un Programa de Doctorado implantado o en vías de verificación, de modo que en 2024 haya entre ocho y diez proyectos simultáneamente activos.
- 4.4. **Garantizar los resultados** de los proyectos internacionales concedidos hasta el momento.
- 4.5. **Obtener otros proyectos de prestigio:** La Caixa, BBVA e internacionales, tanto en Europa (con el concurso del Vicerrectorado de Proyectos Internacionales) como en el resto del mundo.
- 4.6. En concreto, para **Proyectos Europeos**, se asignarán **horas de investigación** a los futuros Investigadores Principales para la preparación de los mismos.

## 5. Sexenios: número y porcentaje

- 5.1. **Garantizar que al menos el 90% de los profesores que soliciten un nuevo sexenio hasta el año 2024 consigan una evaluación positiva.** Este esfuerzo debe hacerse **en colaboración con otras instancias**, sobre todo la Facultad de Educación y el Vicerrectorado de Innovación y Desarrollo Educativo.

## 6. Convocatorias

- 6.1. Mantener la convocatoria anual para Grupos de Investigación:
- 6.2. Mantener la convocatoria anual de Proyectos UNIR.

## ANEXO G: Modelo Educativo del GRUPO PROEDUCA



Fuente: Presentación corporativa de la compañía.

## ANEXO H: Estados Financieros Consolidados GRUPO PROEDUCA ALTUS

# PROEDUCA

## OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

Proeduca Altus, S.A. (en adelante “PROEDUCA”), en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (“BME GROWTH”), publica la siguiente información correspondiente al primer semestre del ejercicio 2021/2022:

- I. Informe de Revisión Limitada del auditor correspondiente a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022.
- II. Estados Financieros Intermedios Consolidados del periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022.
- III. Información financiera individual (balance y cuenta de pérdidas y ganancias) correspondiente al periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022.

De conformidad con lo dispuesto en la Circular 3/2020 se indica que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Quedando a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente

En Madrid, a 23 de mayo de 2022

Fdo. D. Ruben Stein  
Presidente del Consejo de Administración de Proeduca Altus, S.A.

# **Proeduca Altus, S.A. y Sociedades Dependientes**

Estados Financieros Intermedios  
Consolidados correspondientes al periodo  
de seis meses terminado el 28 de febrero  
de 2022, junto con el Informe de Revisión  
Limitada

## INFORME DE REVISIÓN LIMITADA SOBRE ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS CONSOLIDADOS

A los accionistas de Proeduca Altus, S.A. por encargo de los administradores:

### **Introducción**

Hemos realizado una revisión limitada de los estados financieros intermedios consolidados adjuntos (en adelante los “estados financieros intermedios”) de Proeduca Altus, S.A. (en adelante “la Sociedad Dominante”) y sociedades dependientes (en adelante “el Grupo”), que comprenden el balance consolidado al 28 de febrero de 2022 y la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de ingresos y gastos reconocidos, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivo y las notas explicativas, todos ellos consolidados, correspondientes al periodo de seis meses terminado en dicha fecha. Los administradores de la Sociedad Dominante son responsables de la preparación de dichos estados financieros intermedios de acuerdo con el marco normativo de información financiera aplicable al Grupo (que se identifica en la Nota 3 de las notas explicativas consolidadas adjuntas), y del control interno que consideren necesario para permitir la preparación de los estados financieros intermedios libres de incorrección material, debida a fraude o error. Nuestra responsabilidad es expresar una conclusión sobre los estados financieros intermedios basada en nuestra revisión limitada.

### **Alcance de la revisión**

Hemos realizado nuestra revisión limitada de acuerdo con la Norma Internacional de Trabajos de Revisión 2410, “Revisión de Información Financiera Intermedia realizada por el Auditor Independiente de la Entidad”. Una revisión limitada de estados financieros intermedios consiste en la realización de preguntas, principalmente al personal responsable de los asuntos financieros y contables, y en la aplicación de procedimientos analíticos y otros procedimientos de revisión. Una revisión limitada tiene un alcance sustancialmente menor que el de una auditoría realizada de acuerdo con la normativa reguladora de la auditoría de cuentas vigente en España y, por consiguiente, no nos permite asegurar que hayan llegado a nuestro conocimiento todos los asuntos importantes que pudieran haberse identificado en una auditoría. Por tanto, no expresamos una opinión de auditoría de cuentas sobre los estados financieros intermedios adjuntos.

### **Conclusión**

Como resultado de nuestra revisión limitada, que en ningún momento puede ser entendida como una auditoría de cuentas, no ha llegado a nuestro conocimiento ningún asunto que nos haga concluir que los estados financieros intermedios adjuntos del periodo de seis meses terminado el 28 de febrero de 2022 no expresan, en todos sus aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de Proeduca Altus, S.A. y sociedades dependientes al 28 de febrero de 2022, así como de sus resultados y flujos de efectivo para el periodo de seis meses terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.

**Párrafo sobre otras cuestiones**

Este informe ha sido preparado a petición de los administradores de Proeduca Altus, S.A. en relación con la publicación del informe financiero semestral requerido por la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity sobre la "Información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity".

DELOITTE, S.L.



Pablo Hurtado March

23 de mayo de 2022

**PROEDUCA ALTUS, S.A.  
Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

**ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS CONSOLIDADOS  
E INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO CONSOLIDADO  
CORRESPONDIENTES AL PERIODO DE SEIS MESES  
FINALIZADO EL 28 DE FEBRERO DE 2022**

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Balance consolidado al 28 de febrero de 2022**  
**(Expresado en Euros)**

| ACTIVO   | Notas<br>Memoria | 28/02/2022            | 31/08/2021            |
|--|------------------|-----------------------|-----------------------|
| <b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>   |                  | <b>76.749.757,32</b>  | <b>66.043.040,94</b>  |
| <b>Inmovilizado intangible</b>                                     | <b>6-7</b>       | <b>11.668.975,43</b>  | <b>12.316.650,97</b>  |
| Patentes, licencias, marcas y similares                            |                  | 1.017.930,52          | 1.076.887,14          |
| Fondo de Comercio de consolidación                                 |                  | 4.473.616,07          | 5.069.698,22          |
| Aplicaciones informáticas  |                  | 2.396.316,45          | 2.515.404,06          |
| Otro inmovilizado intangible                                       |                  | 3.781.112,39          | 3.654.661,55          |
| <b>Inmovilizado material</b>                                       | <b>8</b>         | <b>4.500.980,46</b>   | <b>4.360.929,57</b>   |
| Terrenos y construcciones  |                  | 60.260,16             | 62.246,70             |
| Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material                |                  | 3.994.459,83          | 4.298.682,87          |
| Inmovilizado en curso y anticipos                                  |                  | 446.260,47            | -                     |
| <b>Inversiones financieras a largo plazo</b>                       | <b>9</b>         | <b>59.848.724,43</b>  | <b>47.881.335,70</b>  |
| Instrumentos de patrimonio   |                  | 899.097,35            | -                     |
| Créditos a terceros  |                  | 10.338,60             | 12.000,00             |
| Valores representativos de deuda                                   |                  | 58.243.113,94         | 47.246.499,46         |
| Otros activos financieros  |                  | 696.174,54            | 622.836,24            |
| <b>Activos por impuesto diferido</b>                               | <b>15</b>        | <b>731.077,00</b>     | <b>1.484.124,70</b>   |
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b>  |                  | <b>119.307.326,85</b> | <b>113.102.711,07</b> |
| <b>Existencias</b>   |                  | <b>20.299,33</b>      | <b>30.290,97</b>      |
| <b>Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar</b>               |                  | <b>48.150.616,35</b>  | <b>44.384.817,10</b>  |
| Clientes por ventas y prestaciones de servicios                    | <b>9</b>         | 45.724.130,73         | 42.844.683,44         |
| Clientes, empresas del grupo y asociadas                           | <b>9-21</b>      | 229.726,35            | 2.490,19              |
| Otros deudores   | <b>9</b>         | 262.625,37            | 342.077,00            |
| Activos por impuesto corriente                                     | <b>14</b>        | 1.431.015,55          | 843.828,98            |
| Otros créditos con las Administraciones Públicas                   | <b>14</b>        | 503.118,35            | 351.737,49            |
| <b>Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b> | <b>9-21</b>      | <b>35.774,57</b>      | <b>32.351,80</b>      |
| Créditos a empresas de grupo                                       |                  | -                     | -                     |
| Otros activos financieros  |                  | 35.774,57             | 32.351,80             |
| <b>Inversiones financieras a corto plazo</b>                       | <b>9</b>         | <b>7.137.163,39</b>   | <b>5.181.303,21</b>   |
| Instrumentos de patrimonio   |                  | 499.323,78            | 502.960,64            |
| Créditos a empresas  |                  | 270.458,28            | 5.999,72              |
| Valores representativos de deuda                                   |                  | 5.823.782,80          | 3.848.714,32          |
| Otros activos financieros  |                  | 543.598,53            | 823.628,53            |
| <b>Periodificaciones a corto plazo</b>                             |                  | <b>3.762.611,18</b>   | <b>557.557,76</b>     |
| <b>Efectivo y otros activos líquidos equivalentes</b>              | <b>10</b>        | <b>60.200.862,03</b>  | <b>62.916.390,23</b>  |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>  |                  | <b>196.057.084,17</b> | <b>179.145.752,01</b> |

Las notas explicativas 1 a 23 adjuntas forman parte integrante de los estados financieros intermedios consolidados al 28 de febrero de 2022 (véase la Nota 3.5 sobre comparación de la información)

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Balance consolidado al 28 de febrero de 2022**  
**(Expresados en Euros)**

| <b>PASIVO</b>   | Notas<br>Memoria | 28/02/2022             | 31/08/2021             |
|---|------------------|------------------------|------------------------|
| <b>PATRIMONIO NETO</b>  | <b>11</b>        | <b>31.744.832,19</b>   | <b>18.711.757,57</b>   |
| <b>Fondos Propios</b>   | <b>11</b>        | <b>32.075.671,45</b>   | <b>19.514.598,95</b>   |
| <b>Capital</b>  |                  | <b>903.579,34</b>      | <b>903.579,34</b>      |
| Capital escriturado   |                  | 903.579,34             | 903.579,34             |
| <b>Prima de emisión</b>   |                  | <b>2.837.846,67</b>    | <b>2.837.846,67</b>    |
| <b>Reservas</b>   |                  | <b>10.295.335,77</b>   | <b>4.933.647,51</b>    |
| <b>(Acciones y participaciones de la sociedad dominante)</b>                          |                  | <b>(203.490,14)</b>    | <b>(189.514,42)</b>    |
| <b>Resultados de ejercicios anteriores</b>  |                  | <b>1.923,89</b>        | <b>(9.847,65)</b>      |
| <b>Otras aportaciones de socios</b>   |                  | <b>4.593.921,00</b>    | <b>4.593.921,00</b>    |
| <b>Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante (Dividendo a cuenta)</b> |                  | <b>(12.020.406,95)</b> | <b>(20.811.225,85)</b> |
| <b>Ajustes por cambios de valor</b>   |                  | <b>(356.171,61)</b>    | <b>(779.610,34)</b>    |
| Operaciones de cobertura  |                  | (171.029,62)           | -                      |
| Otros ajustes por cambios de valor  |                  | (185.141,99)           | (779.610,34)           |
| <b>Socios Externos</b>  | <b>12</b>        | <b>25.332,35</b>       | <b>(23.231,04)</b>     |
| <b>PASIVO NO CORRIENTE</b>  |                  | <b>1.769.481,49</b>    | <b>1.329.499,55</b>    |
| <b>Provisiones a largo plazo</b>  | <b>13</b>        | <b>681.543,85</b>      | <b>592.039,19</b>      |
| <b>Deudas a largo plazo</b>   | <b>9</b>         | <b>746.226,39</b>      | <b>372.424,93</b>      |
| Deudas con entidades de crédito   |                  | 245.180,62             | 372.424,93             |
| Otros pasivos financieros   |                  | 501.045,77             | -                      |
| <b>Pasivos por impuestos diferidos</b>  | <b>6-15</b>      | <b>341.711,25</b>      | <b>365.035,43</b>      |
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>   |                  | <b>162.542.770,49</b>  | <b>159.104.494,89</b>  |
| <b>Provisiones a corto plazo</b>  | <b>13</b>        | <b>607.323,14</b>      | <b>523.925,92</b>      |
| <b>Deudas a corto plazo</b>   | <b>9</b>         | <b>1.249.330,41</b>    | <b>1.265.407,59</b>    |
| Deudas con entidades de crédito   |                  | -                      | 629,71                 |
| Derivados   |                  | 228.109,99             | -                      |
| Otros pasivos financieros   |                  | 1.021.220,42           | 1.264.777,88           |
| <b>Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo</b>                        | <b>9 y 21</b>    | <b>8.595.579,30</b>    | <b>2.789.620,55</b>    |
| <b>Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar</b>                                | <b>9</b>         | <b>28.163.713,02</b>   | <b>34.843.345,44</b>   |
| Proveedores   |                  | 1.842.312,34           | 2.354.920,89           |
| Acreeedores varios  |                  | 11.623.034,16          | 14.738.013,62          |
| Personal (Remuneraciones pendientes de pago)  |                  | 2.583.196,52           | 4.040.467,35           |
| Pasivos por impuesto corriente  | <b>14</b>        | 1.697.611,04           | 817.385,27             |
| Otras deudas con Administraciones Públicas  | <b>14</b>        | 4.078.171,27           | 4.592.062,38           |
| Anticipos de clientes   |                  | 6.339.387,69           | 8.300.495,93           |
| <b>Periodificaciones a corto plazo</b>  | <b>16</b>        | <b>123.926.824,62</b>  | <b>119.682.195,39</b>  |
| <b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>   |                  | <b>196.057.084,17</b>  | <b>179.145.752,01</b>  |

Las notas explicativas 1 a 23 adjuntas forman parte integrante de los estados financieros intermedios consolidados al 28 de febrero de 2022 (véase la Nota 3.5 sobre comparación de la información)

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada correspondiente**  
**al periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**  
**(Expresados en Euros)**

| CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS   | Notas       | 28/02/2022             | 28/02/2021             |
|--|-------------|------------------------|------------------------|
| <b>Importe neto de la cifra de negocios</b>                                | <b>18.a</b> | <b>126.671.378,98</b>  | <b>99.975.043,99</b>   |
| Prestación de servicios  |             | 126.671.378,98         | 99.975.043,99          |
| <b>Variación de existencias de productos terminados</b>                    | <b>18.c</b> | <b>88.244,29</b>       | <b>18.458,99</b>       |
| <b>Trabajos realizados por el grupo para su activo</b>                     |             | <b>917.480,37</b>      | <b>1.199.477,03</b>    |
| <b>Aprovisionamientos</b>  |             | <b>(3.123.121,47)</b>  | <b>(3.830.230,75)</b>  |
| Consumo de mercaderías   | 18.c        | (15.762,83)            | (123.284,29)           |
| Trabajos realizados por otras empresas                                     |             | (3.107.358,64)         | (3.706.946,46)         |
| <b>Otros ingresos de explotación</b>                                       |             | <b>752.300,11</b>      | <b>244.771,80</b>      |
| Ingresos accesorios y otros de gestión corriente                           |             | 719.756,14             | 175.400,09             |
| Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio        |             | 32.543,97              | 69.371,71              |
| <b>Gastos de personal</b>  | <b>19</b>   | <b>(55.946.208,49)</b> | <b>(54.480.625,25)</b> |
| Sueldos y salarios y asimilados  |             | (44.180.567,48)        | (42.888.134,51)        |
| Cargas sociales  | 18.c        | (11.765.641,01)        | (11.592.490,74)        |
| <b>Otros gastos de explotación</b>   | <b>18.b</b> | <b>(29.237.898,94)</b> | <b>(21.209.238,02)</b> |
| Servicios exteriores   |             | (28.114.409,38)        | (21.883.344,58)        |
| Tributos   |             | (216.534,95)           | (157.552,83)           |
| Pérdidas, deterioro y variaciones de provisiones por op. comerciales       | 9           | (906.954,61)           | 831.659,39             |
| <b>Amortización del inmovilizado</b>                                       | <b>7-8</b>  | <b>(2.232.956,57)</b>  | <b>(1.618.016,45)</b>  |
| <b>Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado</b>            | <b>7-8</b>  | <b>(648.668,46)</b>    | <b>(302.061,21)</b>    |
| Deterioros y pérdidas  |             | (648.668,46)           | (300.000,00)           |
| Resultados por enajenaciones y otras                                       |             | -                      | (2.061,21)             |
| <b>Otros resultados</b>  | <b>18.c</b> | <b>(268.522,85)</b>    | <b>527.320,58</b>      |
| <b>RESULTADO DE LA EXPLOTACIÓN</b>   |             | <b>36.972.026,97</b>   | <b>20.524.900,71</b>   |
| <b>Ingresos financieros</b>  |             | <b>169.543,99</b>      | <b>128.399,70</b>      |
| De empresas del grupo y asociadas  | 9 y 21      | 3.094,38               | 2.602,04               |
| De terceros  |             | 166.449,61             | 125.797,66             |
| <b>Gastos financieros</b>  |             | <b>(37.716,58)</b>     | <b>(43.671,92)</b>     |
| Por deudas con empresas el grupo y asociadas                               | 9 y 21      | (417,68)               | (2.474,21)             |
| Por deudas con terceros  | 9           | (39.403,85)            | (41.197,71)            |
| Por actualización de provisiones   |             | 2.104,95               | -                      |
| <b>Variación de valor razonable en instrumentos financieros</b>            |             | <b>(10.427,10)</b>     | <b>558,60</b>          |
| Cartera de negociación y otros   | 9           | (10.427,10)            | 558,60                 |
| <b>Diferencias de cambio</b>   | <b>17</b>   | <b>(472.911,22)</b>    | <b>(31.479,81)</b>     |
| <b>Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros</b> |             | <b>(691.698,31)</b>    | <b>(8.364,19)</b>      |
| Deterioros y pérdidas  |             | (705.617,58)           | (12.601,35)            |
| Resultados por enajenaciones y otros                                       |             | 13.919,27              | 4.237,16               |
| <b>RESULTADO FINANCIERO</b>  |             | <b>(1.043.209,22)</b>  | <b>45.442,38</b>       |
| <b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>  |             | <b>35.928.817,75</b>   | <b>20.570.343,09</b>   |
| <b>Impuestos sobre beneficios</b>  | <b>14</b>   | <b>(10.219.438,54)</b> | <b>(5.131.513,52)</b>  |
| <b>RESULTADO CONSOLIDADO DEL EJERCICIO DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>      |             | <b>25.709.379,21</b>   | <b>15.438.829,57</b>   |
| Resultado atribuido a la sociedad dominante                                |             | 25.666.961,87          | 15.620.901,32          |
| Resultado atribuido a socios externos                                      | 12          | 42.417,34              | (182.071,75)           |

Las notas explicativas 1 a 23 adjuntas forman parte integrante de los estados financieros intermedios consolidados al 28 de febrero de 2022 (véase la Nota 3.5 sobre comparación de la información)

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Estado de cambios en el patrimonio neto consolidado correspondiente**  
**al periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022 (Expresados en Euros)**

**A) ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDOS CONSOLIDADO CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE SEIS MESES FINALIZADO EL 28 DE FEBRERO DE 2022**

|   | <u>28/02/2022</u>    | <u>28/02/2021</u>    |
|---|----------------------|----------------------|
| <b>Resultado consolidado del ejercicio</b>  | <b>25.709.379,21</b> | <b>15.438.829,57</b> |
| <b>Ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto</b>                            |                      |                      |
| Por diferencias de conversión de la Sociedad Dominante  | -                    | -                    |
| Por coberturas de flujos de efectivo de la Sociedad Dominante                                 | 515.527,05           | -                    |
| Subvenciones, donaciones y legados recibidos de la Sociedad Dominante                         | -                    | -                    |
| Efecto impositivo de la Sociedad Dominante  | (128.881,76)         | -                    |
| <b>A) Total ingresos y gastos imputados directamente en el patrimonio neto</b>                | <b>386.645,29</b>    | <b>-</b>             |
| <b>Transferencia a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada</b>                          |                      |                      |
| Por diferencias de conversión de la Sociedad Dominante  | 252.409,11           | (172.753,95)         |
| Por coberturas de flujos de efectivo de la Sociedad Dominante                                 | (287.487,56)         | -                    |
| Subvenciones, donaciones y legados recibidos de la Sociedad Dominante                         | -                    | -                    |
| Efecto impositivo de la Sociedad Dominante  | 71.871,89            | -                    |
| <b>B) Total transferencias a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada</b>                | <b>36.793,44</b>     | <b>(172.753,95)</b>  |
| <b>TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS CONSOLIDADOS RECONOCIDOS ATRIBUIDOS A LA SOCIEDAD DOMINANTE</b> | <b>26.090.400,60</b> | <b>15.448.147,37</b> |
| <b>TOTAL DE INGRESOS Y GASTOS CONSOLIDADOS RECONOCIDOS ATRIBUIDOS A SOCIOS EXTERNOS</b>       | <b>42.417,34</b>     | <b>(182.071,75)</b>  |

Las notas explicativas 1 a 23 adjuntas forman parte integrante de los estados financieros intermedios consolidados al 28 de febrero de 2022 (véase la Nota 3.5 sobre comparación de la información)

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Estado de cambios en el patrimonio neto consolidado correspondiente**  
**al periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**  
**(Expresados en Euros)**

**B) ESTADO TOTAL DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO CORRESPONDIENTE AL PERIODO DE SEIS MESES FINALIZADO EL 28 DE FEBRERO DE 2022**

| Capital Escriturado | Prima de Emisión | Reservas y resultados de ejercicios anteriores | Otras aportaciones de socios | Acciones en patrimonio propias | Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante | Dividendo a cuenta | Ajustes por Cambio de Valor | Socios Externos | TOTAL           |
|---------------------|------------------|--|------------------------------|--------------------------------|---|--------------------|-----------------------------|-----------------|-----------------|
| 903.579,34          | 2.837.846,67     | 9.375.967,56                                   | -                            | (94.371,96)                    | 20.686.410,75   | (16.759.029,89)    | (824.655,30)                | (227.017,80)    | 15.898.729,37   |
| -                   | -                | -  | -                            | -                              | 15.620.901,32   | -                  | (172.753,95)                | (182.071,75)    | 15.266.075,62   |
| -                   | -                | -  | 4.593.921,00                 | (52.823,15)                    | -   | -                  | -                           | -               | 4.593.921,00    |
| -                   | -                | -  | -                            | -                              | -   | (11.998.711,13)    | -                           | -               | (52.823,15)     |
| -                   | -                | (3.210.146,92)                                 | -                            | -                              | (20.686.410,75)   | 23.944.925,57      | -                           | (4.722,60)      | (11.998.711,13) |
| 903.579,34          | 2.837.846,67     | 6.165.820,64                                   | 4.593.921,00                 | (147.195,11)                   | 15.620.901,32   | (4.812.815,45)     | (997.409,25)                | (413.812,15)    | 23.750.837,01   |

**SALDO INICIO EJ. 2020/2021**

Total ingresos y gastos consolidado reconocidos

Operaciones con socios o propietarios:

- Aportación de socios

- Operaciones con acciones propias

- Dividendo a cuenta

Otras variaciones

**SALDO FINAL PERIODO 28 FEB 2021**

| Capital Escriturado | Prima de Emisión | Reservas y resultados de ejercicios anteriores | Otras aportaciones de socios | Acciones en patrimonio propias | Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante | Dividendo a cuenta | Ajustes por Cambio de Valor | Socios Externos | TOTAL           |
|---------------------|------------------|--|------------------------------|--------------------------------|---|--------------------|-----------------------------|-----------------|-----------------|
| 903.579,34          | 2.837.846,67     | 4.923.799,86                                   | 4.593.921,00                 | (189.514,42)                   | 27.256.192,35   | (20.811.225,85)    | (779.610,34)                | (23.231,04)     | 18.711.757,57   |
| -                   | -                | -  | -                            | -                              | 25.666.961,87   | -                  | 423.438,73                  | 42.417,34       | 26.132.817,94   |
| -                   | -                | -  | -                            | (13.975,72)                    | -   | -                  | -                           | -               | (13.975,72)     |
| -                   | -                | -  | -                            | -                              | (27.256.192,35)   | (12.995.112,56)    | -                           | -               | (12.995.112,56) |
| -                   | -                | 5.373.459,80                                   | -                            | -                              | 21.785.931,46   | 21.785.931,46      | -                           | 6.146,05        | (90.655,04)     |
| 903.579,34          | 2.837.846,67     | 10.297.259,66                                  | 4.593.921,00                 | (203.490,14)                   | 25.666.961,87   | (12.020.406,95)    | (356.171,61)                | 25.332,35       | 31.744.832,19   |

**SALDO INICIO EJ. 2021/2022**

Total ingresos y gastos consolidado reconocidos

Operaciones con socios o propietarios:

- Aportación de socios

- Operaciones con acciones propias

- Dividendo a cuenta

Otras variaciones

**SALDO FINAL PERIODO 28 FEB 2022**

Las notas explicativas 1 a 23 adjuntas forman parte integrante de los estados financieros intermedios consolidados al 28 de febrero de 2022 (véase la Nota 3.5 sobre comparación de la información)

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Estado de flujos de efectivo consolidado correspondiente al**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

|  | Nota  | 28/02/2022             | 28/02/2021             |
|--|-------|------------------------|------------------------|
| <b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>                      |       |                        |                        |
| <b>Resultado del ejercicio antes de impuestos</b>                                |       | <b>35.928.817,75</b>   | <b>20.570.343,09</b>   |
| <b>Ajustes del resultado</b>   |       | <b>4.816.944,26</b>    | <b>(101.573,86)</b>    |
| Amortización del inmovilizado (+)  | 7 y 8 | 2.232.956,57           | 1.618.016,45           |
| Correcciones valorativas por deterioro de existencias (+/-)                      |       | (88.244,29)            | -                      |
| Correcciones valorativas por deterioro por créditos comerciales (+)              | 9     | 906.954,61             | (831.659,39)           |
| Variaciones de provisiones (+/-)   | 13    | 164.054,73             | 324.476,66             |
| Resultado por bajas y enajenaciones de inmovilizado (+/-)                        | 7 y 8 | 648.668,46             | 302.073,42             |
| Resultados por bajas y enajenaciones de inst. financieros (+/-)                  |       | 691.698,31             | 8.364,19               |
| Ingresos financieros (-)   |       | (169.543,99)           | (128.399,70)           |
| Gastos financieros (+)   |       | 37.716,58              | 43.671,92              |
| Diferencias de cambio (+/-)  | 18 b) | 472.911,22             | (31.479,81)            |
| Variación de valor razonable en inst. financieros (+/-)                          | 9     | 10.427,10              | (558,60)               |
| Otros ingresos y gastos (+/-)  |       | (90.655,04)            | (1.406.079,00)         |
| <b>Cambios en el capital corriente</b>   |       | <b>(9.309.502,67)</b>  | <b>22.834.706,43</b>   |
| Existencias (+/-)  |       | 98.235,92              | 12.822,24              |
| Deudores y otras cuentas a cobrar (+/-)  |       | (4.774.097,02)         | 7.143.870,00           |
| Otros activos corrientes (+/-)   |       | (2.547.986,33)         | (35.648,10)            |
| Acreedores y otras cuentas para pagar (+/-)                                      |       | (6.092.785,89)         | 3.249.500,32           |
| Otros pasivos corrientes (+/-)   |       | 4.074.747,54           | 12.464.161,97          |
| Otros activos y pasivos no corrientes (+/-)                                      |       | (67.616,89)            | -                      |
| <b>Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>                |       | <b>(4.241.789,05)</b>  | <b>(2.988.319,27)</b>  |
| Pago de intereses (-)  |       | (39.403,85)            | (41.197,71)            |
| Cobros de intereses (+)  |       | 37.039,10              | 115.705,02             |
| Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficios (+/-)                               |       | (4.239.424,30)         | (3.062.826,58)         |
| <b>Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>                      |       | <b>27.194.470,29</b>   | <b>40.315.156,39</b>   |
| <b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>                        |       |                        |                        |
| <b>Pagos por inversiones (-)</b>   |       | <b>(22.089.531,19)</b> | <b>(3.642.663,12)</b>  |
| Empresas del grupo   |       | (652.853,54)           | (23.155,53)            |
| Inmovilizado intangible  | 7     | (1.397.478,79)         | (1.712.430,81)         |
| Inmovilizado material  | 8     | (772.727,59)           | (637.434,78)           |
| Otros activos financieros  |       | (19.266.471,27)        | (1.269.642,00)         |
| <b>Cobros por desinversiones (+)</b>   |       | <b>5.316.495,00</b>    | <b>2.346.041,64</b>    |
| Empresas del grupo   |       | -                      | 68.627,60              |
| Inmovilizado intangible  | 7     | 16.369,42              | -                      |
| Otros activos financieros  |       | 5.300.125,58           | 2.277.414,04           |
| <b>Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>                        |       | <b>(16.773.036,19)</b> | <b>(1.296.621,48)</b>  |
| <b>FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>                     |       |                        |                        |
| <b>Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio (+/-)</b>                       |       | <b>(13.975,72)</b>     | <b>5.947.176,85</b>    |
| Emisión de instrumentos de patrimonio  |       | -                      | 6.000.000,00           |
| Adquisición de instrumentos de patrimonio  |       | (13.975,72)            | (52.823,15)            |
| <b>Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero (+/-)</b>                |       | <b>(127.874,02)</b>    | <b>18.765,32</b>       |
| Emisión de   |       | -                      | -                      |
| - Deudas con entidades de crédito  |       | (127.874,02)           | -                      |
| Devoluciones y amortización de   |       | -                      | -                      |
| - Deudas con entidades de crédito  |       | -                      | 18.765,32              |
| <b>Pagos por dividendos y remuneraciones de otros instrumentos de patrimonio</b> |       | <b>(12.995.112,56)</b> | <b>(11.998.711,13)</b> |
| Dividendos (-)   | 11    | (12.995.112,56)        | (11.998.711,13)        |
| <b>Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>                     |       | <b>(13.136.962,30)</b> | <b>(6.032.768,96)</b>  |
| <b>AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO</b>                                     |       | <b>(2.715.528,20)</b>  | <b>32.985.765,95</b>   |
| Efectivo o equivalentes al inicio del ejercicio                                  |       | 62.916.390,23          | 40.511.049,17          |
| Efectivo o equivalentes al final del ejercicio                                   |       | 60.200.862,03          | 73.496.815,12          |

Las notas explicativas 1 a 23 adjuntas forman parte integrante de los estados financieros intermedios consolidados al 28 de febrero de 2022 (véase la Nota 3.5 sobre comparación de la información)

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

**NOTA 1 – ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD DOMINANTE**

Proeduca Altus, S.A., (en adelante, la Sociedad o la Sociedad Dominante), junto con sus sociedades dependientes forman el Grupo Proeduca Altus, S.A. (en adelante el Grupo), que deposita sus cuentas anuales individuales y consolidadas en el Registro Mercantil de La Rioja, y cuya Sociedad Dominante es Proeduca Altus, S.A.

La Sociedad Dominante se constituyó en España de conformidad con la Ley de Sociedades de Capital el día 29 de mayo de 2007, con el nombre de Studios Curtis, S.L. Con fecha 28 de septiembre de 2009, se produjo el cambio de denominación social al nombre Grupo Promotor UNIR La Rioja, S.L. El 21 de abril de 2015 se aprobó en escritura el cambio de denominación social anterior al de Proeduca Altus, S.L. Con fecha 3 de agosto de 2018, la Junta General de Socios aprobó la transformación de Sociedad de Responsabilidad Limitada a Sociedad Anónima.

El domicilio social se encuentra en Logroño, Avenida de la Paz, nº 137.

El objeto social, de acuerdo con sus estatutos, consiste en:

- 1.- La creación, desarrollo y explotación de Universidades presenciales, virtuales o a distancia, así como centros de estudios de educación superior, tanto en España como en el resto del mundo, en las que se impartan todas o algunas de las enseñanzas y niveles permitidos por la legislación correspondiente a cada país en el que se implanten.
- 2.- La investigación científica y la impartición de la enseñanza en todos los campos de la formación de alumnos y de la formación universitaria, con especial atención a los estudios conducentes a la obtención de las diferentes titulaciones.  
  
Para ello, se desarrollarán programas basados en la normativa española, de la Unión Europea, así como de la de cualquier otro país, sobre impartición de enseñanzas universitarias y se establecerán acuerdos de colaboración con otras instituciones, asociaciones y entidades mercantiles, públicas o privadas, así como de cualquier universidad del mundo.
- 3.- La realización de toda clase de actividades culturales y docentes universitarias, impartición de cursos, seminarios, conferencias, congresos nacionales e internacionales y otros actos.
- 4.- La edición y distribución de libros, publicaciones periódicas, folletos, hojas sueltas y otros impresos análogos relacionados con la enseñanza y los estudios impartidos por la universidad, para atender las necesidades de los programas de diplomatura del primer ciclo, licenciatura del segundo ciclo y doctorado del tercer ciclo.
- 5.- La producción, venta y distribución de todo tipo de material informático o electrónico en forma de discos, CD-ROM, DVD, cintas o videos y en general, todo tipo de software informático destinado a la enseñanza universitaria, y en general de postgrado.
- 6.- Adquirir; poseer, ceder y vender ya sea directamente o través de representantes o agentes, patentes, marcas, nombres comerciales y cualesquiera otros derechos de propiedad industrial, así como, de propiedad intelectual, que ostente la sociedad.
- 7.- Llevar a cabo, todas o cualesquiera de las actividades enumeradas, por cuenta propia o ajena, por medios propios o ajenos, para el logro de su objeto social que es el desarrollo y la explotación de la enseñanza universitaria a distancia, virtual o presencial.

Tales actividades podrán ser desarrolladas por la Sociedad; bien en forma directa, o bien en cualesquiera otras formas admitidas en derecho, como la adquisición de derechos de autor, o la participación en calidad de socio en otras entidades de objeto idéntico o análogo.

Quedan excluidas todas aquellas actividades para cuyo ejercicio la Ley exija requisitos especiales que no queden cumplidos por esta Sociedad.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

Si las disposiciones legales exigiesen para el ejercicio de algunas de las actividades comprendidas en el objeto social algún título profesional o autorización administrativa o inscripción en Registros Públicos dichas actividades deberán realizarse por medio de persona que ostente dicha titularidad profesional y, en su caso, no podrán iniciarse antes de que se hayan cumplido los requisitos administrativos exigidos por la normativa vigente.

Con fecha 8 de marzo de 2019, la Sociedad se incorporó al Mercado Alternativo Bursátil, en la actualidad BME Growth, en el segmento BME MTF Equity. Al 28 de febrero de 2022, el Grupo mantiene como accionista mayoritario a Proeduca Summa, S.L., constituida en Madrid, que posee el 76,48% de las acciones de la Sociedad, la cual elabora y deposita sus cuentas anuales consolidadas en el Registro Mercantil de La Rioja.

Las últimas cuentas anuales consolidadas formuladas por el Consejo de Administración con fecha 29 de noviembre de 2021 fueron las correspondientes al ejercicio cerrado el 31 de agosto de 2021, habiendo sido aprobadas las mismas por la Junta General el 21 de febrero de 2022. Las cuentas anuales consolidadas se depositan en el Registro Mercantil de La Rioja.

El ejercicio social comienza el 1 de septiembre y finaliza el 31 de agosto de cada año.

La moneda funcional con la que opera el Grupo es el Euro. La obligatoriedad de presentar los estados financieros intermedios consolidados en euros exige que se reconozca el efecto de la conversión a la moneda funcional. Para ello, la norma dispone que las diferencias de conversión se contabilicen directamente en el patrimonio neto. Las operaciones en moneda distinta de la moneda funcional se registran de conformidad con las políticas establecidas en la Nota 4.8.

**NOTA 2 – SOCIEDADES DEPENDIENTES, ASOCIADAS Y MULTIGRUPO**

***Sociedades Dependientes***

Dependientes son todas las entidades sobre las que el Grupo ostenta o puede ostentar, directa o indirectamente, el control, entendido como el poder de dirigir las políticas financieras y de explotación de un negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades. Esta circunstancia se manifiesta, en general, aunque no únicamente, por la titularidad, directa o indirecta, del 50% o más de los derechos de voto de la Sociedad. A la hora de evaluar si el Grupo controla otra entidad se considera la existencia y el efecto de los derechos potenciales de voto que sean actualmente ejercitables o convertibles. Las dependientes se consolidan, aplicando el método de integración global, a partir de la fecha en que se transfiere el control al Grupo, y se excluye de la consolidación en la fecha en que cesa el mismo.

La participación de los accionistas minoritarios en el patrimonio y en los resultados de las sociedades dependientes consolidadas se presenta bajo la denominación “Socios externos” dentro del epígrafe “Patrimonio neto” del balance consolidado adjunto y en “Resultado atribuido a socios externos” dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta, respectivamente.

El detalle de sociedades dependientes del Grupo es el siguiente:

| Sociedad   | Domicilio Social                                   | Actividad  | % capital y % derechos de voto |           |
|--|--|--|--------------------------------|-----------|
|  |  |  | Directo                        | Indirecto |
| Universidad Internacional de La Rioja, S.A.                            | Avda. de la Paz 137, Logroño                       | La creación, desarrollo y explotación de universidades a distancia en las que se impartan todas o algunas de las enseñanzas y niveles permitidos por la legislación española | 99,96%                         | -         |
| Centro de Educación Superior Cunimad, S.L.U.                           | c/ Almansa 101, Edif. 1, Madrid                    | Formación y estudios de educación superior   | 100,00%                        | -         |
| Dizaparzi, S.A.  | Av. República E7-123 y Psje. Martín Carrión, Quito | Prestación de actividades de servicios administrativos y de apoyo, tales como actividades de alquiler y arrendamiento de todo tipo de bienes tangibles, muebles e inmuebles  | 99,88%                         | 0,12%     |
| Proinnova Europa S.L. (anteriormente denominada Proeduca Global, S.L.) | c/ Almansa 101, Edif. 1, Madrid                    | Impartición de formación profesional   | 100,00%                        | -         |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

|  |  |  |         |         |
|--|--|--|---------|---------|
| Proinnova Estrategia, S.L.U. (anteriormente Proeduca Tutores España, S.L.U.)               | c/ Almansa 101, Edif. 1, Madrid  | Consultoría de gestión empresarial   | 100,00% | -       |
| Gen Gen S.L.U. (anteriormente Unir Gen Tic, S.L.U.)  | c/ Almansa 101, Edif. 1, Madrid  | Actividades formativas, prestación de servicios de Escuela de Negocio, Consultoría, Formación y enseñanza reglada y no reglada   | 100,00% | -       |
| Instituto Berceo, S.L.U. (anteriormente Unir Universitat, S.L.)                            | c/ Almansa 101, Edif. 1, Madrid  | Actividad, negocio y promoción inmobiliaria y actividad formativa de todo tipo   | 100,00% | -       |
| Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación, S.L.                               | c/ Almansa 101, Edif. 1, Madrid  | Organización e impartición de cursos de formación en general y en particular de materias relacionadas con la informática y las telecomunicaciones  | 45,20%  | 54,22%  |
| Centro Médico Unir, S.L.   | c/ Almansa 101, Edif. 1, Madrid  | Consultorio y asistencia en centros médicos y sanitarios, la organización y prestación de servicios médicos de cirugía en todas sus especialidades. Centro médico, visitas, urgencias médicas mediante contratación de los profesionales debidamente titulados.    | 100,00% | -       |
| Unir Producciones Teatrales AIE  | c/ Almansa 101, Edif. 1, Madrid  | Toda clase de producciones y promociones teatrales, audiovisuales y en general artes escénicas   | -       | 100,00% |
| Inforactory Servicios Informáticos, S.R.L.   | c/ Asunción 180-1, Santa Cruz, Bolivia                                   | Prestar servicios en Tecnología de la Informática, importación, exportación, distribución, consultoría y asesoramiento en el campo de la informática   | -       | 94,45%  |
| Universidad Internacional de La Rioja en México, S.A. en C.V.                              | Calzada de Tlalpan Nº 2148 4 Col. Campestre Churubusco, Coyoacan, México | Creación, desarrollo y explotación de universidades a distancia, investigación científica y la impartición de la enseñanza en todas o algunas enseñanzas y niveles permitidos por la legislación mexicana  | 99,99%  | 0,01%   |
| Globalpro S.L.U. (anteriormente Grupo Proeduca Global, S.L.U.)                             | c/ García Martín 21, Pozuelo de Alarcón, Madrid.                         | Prestación de servicios administrativos y de gestión   | 100,00% | -       |
| Interglobal Servicios Colombia, S.A.S. (anteriormente Unir Colombia, S.A.S.)               | Calle 100, nº19-61, piso 8, Bogotá                                       | Prestación de servicios administrativos, de gestión y comerciales, a todo tipo de empresas, especialmente a aquellas relacionadas con el ámbito educativo  | 100,00% | -       |
| Global Colombia Servicios, S.A.S.  | Calle 100, nº19-61, piso 8, Bogotá                                       | Prestación de servicios administrativos, de gestión y comerciales, a todo tipo de empresas, especialmente a aquellas relacionadas con el ámbito educativo  | -       | 100,00% |
| Unir Rioja Colombia S.A.S.   | c/ 100, nº19-61, piso 8, Bogotá  | Investigación científica, la impartición de enseñanza en todos los campos de la formación de alumnos, la realización de toda clase de actividades culturales y docentes, la edición y distribución de libros y textos análogos relacionados con la enseñanza, etc. | -       | 99,90%  |
| Proeduca Corporation   | 251 Little Falls Drive, Wilmington, New Castle, 19808-16574, Delaware    | Entidad vehículo para tenencia de acciones/participaciones en otras sociedades   | 100,00% | -       |
| Unir LLC   | 175 SW 7 TH ST. Suite 1711, Miami FL 33130                               | Entidad vehículo para tenencia de acciones/participaciones en otras sociedades   | -       | 100,00% |
| Escuela de Postgrados Neumann Business School, S.A.C.                                      | Av. Bolognesi 987, Tacna 23001 Perú                                      | Enseñanza superior   | 80,00%  | -       |
| MIU City University Miami (anteriormente denominada Marconi International University, LLC) | 141 NE 3rd Ave 7th floor, Miami, FL 33132, EE. UU                        | Enseñanza superior   | -       | 100,00% |
| Edix Educación, S.A.   | c/ Zurbano 73, Madrid  | La creación, desarrollo, divulgación, difusión, comercialización y, en general, la explotación de cursos de formación y enseñanza realizados en formato online, virtuales o a distancia tanto en el territorio de España como fuera del territorio.                | 100,00% | -       |
| Global Tic Services Perú, S.A.C.   | Av. Juan de Aliaga 150, Magdalena del Mar, Lima, Perú                    | Realización de trabajos de gestión administrativa y comercial  | 95,00%  | 5,00%   |
| Digital School, S.L.   | c/ Almansa 101, Edif. 1, Madrid  | Actividades de formación, educación y consultoría de negocio, en el ámbito de las nuevas tecnologías.  | -       | 100,00% |
| Escuela de Negocios Digitales, S.L.  | c/ Almansa 101, Edif. 1, Madrid  | Consultoría, diseño, desarrollo y mantenimiento de aplicaciones de marketing interactivo y otros servicios relacionados con las tecnologías de la información y la informática.  | -       | 100,00% |
| Alter Global Central, S.A.   | Boulevard San Isidro 16-02, Ciudad de Guatemala                          | Realización de trabajos de gestión administrativa y comercial, prestación de servicios comerciales y académicos.   | 99,00%  | 1,00%   |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

Los fondos propios de las sociedades dependientes al 28 de febrero de 2022 son los siguientes:

| Sociedad  | Capital      | Reservas y Rtdos. Ejerc. Ant. y otros | Dividendos a cuenta | Resultado del periodo de 6 meses | Total fondos propios |
|---|--------------|---------------------------------------|---------------------|----------------------------------|----------------------|
| Universidad Internacional de La Rioja, S.A.                   | 3.900.000,00 | 6.860.797,65                          | (3.169.479,87)      | 34.084.148,51                    | 41.675.466,29        |
| Centro de Educación Superior Cunimad, S.L.U.                  | 3.300,00     | 373.942,37                            | -                   | 204.301,78                       | 581.544,15           |
| Dizaparzi, S.A.   | 760,46       | 290.564,84                            | -                   | 41.600,78                        | 332.926,08           |
| Proinnova Europa S.L.   | 3.000,00     | (800.848,15)                          | -                   | (324.944,24)                     | (1.122.792,39)       |
| Proinnova Estrategia, S.L.U.                                  | 3.000,00     | 29.966,23                             | -                   | (53.745,23)                      | (20.779,00)          |
| Gen Gen S.L.U.  | 3.000,00     | 213.371,83                            | -                   | (158.739,07)                     | 57.632,76            |
| Instituto Berceo S.L.U.                                       | 503.013,14   | 578.259,13                            | -                   | (36.864,15)                      | 1.044.408,12         |
| Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación, S.L.  | 553.065,16   | (51.612,35)                           | -                   | 18.046,79                        | 519.499,60           |
| Centro Médico Unir, S.L.                                      | 3.000,00     | 103.393,88                            | -                   | (35.475,68)                      | 70.918,20            |
| Inforfactory Servicios Informáticos, S.R.L.                   | 8.945,95     | 474,37                                | -                   | 43.615,67                        | 53.036,00            |
| Universidad Internacional de La Rioja en México, S.A. en C.V. | 889.992,58   | 1.985.048,05                          | -                   | 1.708.236,45                     | 4.583.277,08         |
| Globalpro S.L.U.  | 12.020,24    | 1.671.858,69                          | -                   | 1.263.301,47                     | 2.947.180,40         |
| Interglobal Servicios Colombia, S.A.S.                        | 304,54       | 1.246,02                              | -                   | 28.672,93                        | 30.223,49            |
| Global Colombia Servicios, S.A.S.                             | -            | -                                     | -                   | -                                | -                    |
| Unir Rioja Colombia S.A.S.                                    | 257.000,34   | 541.133,08                            | -                   | 2.842,61                         | 800.976,03           |
| Proeduca Corporation  | 8.324.216,01 | (10.354,74)                           | -                   | (2.864,29)                       | 8.310.996,98         |
| Unir LLC  | 3.324.216,01 | (433.477,94)                          | -                   | (23.320,98)                      | 2.867.417,09         |
| Escuela de Postgrados Neumann Business School, S.A.C.         | 515.542,05   | (549.047,02)                          | -                   | 207.749,50                       | 174.244,53           |
| MIU City University Miami                                     | 100,69       | 662.387,40                            | -                   | 260.500,96                       | 922.989,05           |
| Edix Educación  | 60.000,00    | (2.504.865,67)                        | -                   | (1.207.525,28)                   | (3.652.390,95)       |
| Global Tic Services Perú, S.A.C.                              | 264,06       | 66.990,73                             | -                   | 17.424,26                        | 84.679,05            |
| Digital School, S.L.  | 20.000,00    | (76.953,80)                           | -                   | 212.325,85                       | 155.372,05           |
| Escuela de Negocios Digitales, S.L.                           | 50.000,00    | (17.922,30)                           | -                   | -                                | 32.077,70            |
| Alter Global Central, S.A.                                    | -            | -                                     | -                   | (104.813,25)                     | (104.813,25)         |

Los supuestos por los que se consolidan estas sociedades corresponden a las situaciones contempladas en el art. 2 de las NOFCAC, que se indican a continuación:

1. Cuando la Sociedad Dominante se encuentre en relación con otra sociedad (dependiente) en alguna de las siguientes situaciones:
  - a) Que la Sociedad Dominante posea la mayoría de los derechos de voto.
  - b) Que la Sociedad Dominante tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
  - c) Que la Sociedad Dominante pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
  - d) Que la Sociedad Dominante haya designado con sus votos la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores. Esta circunstancia se presume cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta.
  
2. Cuando una Sociedad Dominante posea la mitad o menos de los derechos de voto, incluso cuando apenas posea o no posea participación en otra sociedad, o cuando no se haya explicitado el poder de dirección (entidades de propósito especial), pero participe en los riesgos y beneficios de la entidad, o tenga capacidad para participar en las decisiones de explotación y financieras de la misma.

Estos estados financieros intermedios consolidados incorporan los estados financieros de todas las sociedades controladas por la Sociedad Dominante.

Todas las sociedades pertenecientes al Grupo tienen el mismo ejercicio económico, salvo las sociedades filiales Inforfactory Servicios Informáticos, S.R.L., Universidad Internacional de La Rioja en México, S.A. de C.V., Unir Rioja Colombia, S.A.S., Dizaparzi, S.A., Interglobal Servicios Colombia, S.A.S., Global Colombia Servicios, S.A.S., Alter Global

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

Central, S.A., Global Tic Services Perú, Unir LLC, Proeduca Corporation, MIU City University Miami y Escuela de Postgrados Neumann Business School, S.A.C., cuyo ejercicio social comienza el 1 de enero y termina el 31 de diciembre de cada año, y han sido, por tanto, homogeneizadas temporalmente en el proceso de consolidación (véase Nota 4.1).

No existen inversiones significativas en el Grupo cuya moneda funcional sea diferente a la moneda local de presentación de los estados financieros intermedios consolidados.

***Sociedades Multigrupo***

Las sociedades multigrupo son aquellas que constituyen un negocio conjunto y se consolidan por el método de integración proporcional o puesta en equivalencia, siempre aplicándose de forma uniforme, que supone la inclusión en los estados financieros consolidados de la parte proporcional de los activos, pasivos, gastos e ingresos de estas sociedades, en función de la participación del grupo en las mismas. Se entiende por negocios conjuntos aquellos en los que existe control conjunto con otros partícipes, que se produce cuando existe un acuerdo estatutario o contractual en virtud del cual las decisiones estratégicas de las actividades, tanto financieras como operativas, requieren el consentimiento unánime de las partes que están compartiendo el control. Tanto al 28 de febrero de 2022 como al 31 de agosto de 2021, ninguna sociedad participada se encuentra consolidada por este método de consolidación.

***Sociedades Asociadas***

Las sociedades asociadas se registran por el método de puesta en equivalencia. Estas sociedades son aquellas en las que se ejerce una influencia significativa en su gestión, entendida como el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de explotación de la participada, pero sin llegar a tener el control ni tampoco el control conjunto. La influencia significativa de una sociedad se presume en aquellas sociedades en las que la participación es igual o superior al 20%.

El método de la puesta en equivalencia consiste en la incorporación en la línea del balance consolidado “Inversiones en empresas del Grupo y asociadas a largo plazo-Participaciones puestas en equivalencia” del valor de los activos netos y Fondo de Comercio si los hubiere, correspondiente a la participación poseída en la sociedad asociada. El resultado neto obtenido cada ejercicio correspondiente al porcentaje de participación en estas sociedades se refleja en las cuentas de resultados consolidadas como “Participación en beneficios (pérdidas) de sociedades puestas en equivalencia”. El mayor valor de los activos netos y el Fondo de Comercio implícito se va reduciendo en ejercicios posteriores con cargo a los resultados consolidados a medida que se deprecien, deterioren, causen baja o se enajenen a terceros los correspondientes elementos patrimoniales.

En cumplimiento del artículo 155 de la Ley de Sociedades de Capital, la Sociedad Dominante notificaría, en su caso a todas las sociedades que, por sí misma o por medio de otra sociedad filial, posee más del 10 por 100 del capital.

Tanto al 28 de febrero de 2022 como al 31 de agosto de 2021, ninguna sociedad participada se encuentra consolidada por este método de consolidación.

**Variaciones en el perímetro de consolidación**

***Ejercicio de 6 meses finalizado el 28 de febrero de 2022***

Con fecha 23 de abril de 2021, el Consejo de Administración de Proeduca Altus, S.A. acordó la constitución de Global Colombia Servicios, S.A.S., pasando a ser propiedad desde el 16 de diciembre de 2021 de la sociedad dependiente Globalpro S.L.U.

Con fecha 8 de septiembre de 2021, el Consejo de Administración de Proeduca Altus, S.A. acordó la constitución de una sociedad anónima en Guatemala, denominada Alter Global Central, S.A.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

*Ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021*

Con fecha 10 de marzo de 2021, Proeduca Altus, S.A. adquirió el 100% del capital de Digital School, S.L. En dicha adquisición se generó un fondo de comercio de 3.872.384,55 euros (véanse Notas 6 y 7).

Con fecha 18 de marzo de 2021, Proeduca Altus, S.A. incrementó un 25% su participación en el capital de la sociedad Edix Educación, S.A., pasando a poseer el 100% de participación. Esta adquisición supuso, a nivel consolidado, una reducción de las reservas de la Sociedad Dominante de 1.253.411,28 euros (véase Nota 11.d).

**NOTA 3 – BASES DE PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS INTERMEDIOS CONSOLIDADOS**

**3.1. Marco normativo de información financiera aplicable al Grupo**

Estos estados financieros intermedios consolidados han sido formulados por los administradores de acuerdo con el marco normativo de información financiera aplicable al Grupo, que es el establecido en:

- a) Código de Comercio y la restante legislación mercantil.
- b) Las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1159/2010 y el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, el cual ha sido modificado por el Real Decreto 602/2016, y por el Real Decreto 1/2021 y sus adaptaciones sectoriales.
- c) Las normas de obligado cumplimiento aprobadas por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas en desarrollo del Plan General de Contabilidad y sus normas complementarias.
- d) El resto de la normativa contable española que le resulte de aplicación.

**3.2. Imagen fiel**

Los estados financieros intermedios consolidados se han preparado a partir de los registros contables de Proeduca Altus, S.A. y de sus sociedades dependientes e incluyen los ajustes y reclasificaciones necesarios para la homogeneización temporal y valorativa con los criterios contables establecidos por el Grupo, de tal forma que se presentan de acuerdo con el marco normativo de información financiera que le resultan de aplicación y en particular, los principios y criterios contables en él contenidos, de forma que muestran la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera, de los resultados y de los flujos de efectivo del Grupo habidos durante el periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022.

En los presentes estados financieros intermedios consolidados se ha omitido aquella información o desgloses que, no requiriendo de detalle por su importancia cualitativa, se han considerado no materiales o que no tienen importancia relativa de acuerdo al concepto de materialidad o importancia relativa definido en el marco conceptual del Plan General de Contabilidad.

**3.3. Principios contables no obligatorios aplicados**

Los Administradores de la Sociedad Dominante han formulado estos estados financieros intermedios consolidados teniendo en consideración la totalidad de los principios y normas contables de aplicación obligatoria. No existe ningún principio contable que siendo obligatorio y teniendo un efecto significativo, haya dejado de aplicarse.

**3.4. Aspectos críticos de la valoración y estimación de la incertidumbre**

La preparación de los estados financieros intermedios consolidados exige el uso por parte del Grupo de ciertas estimaciones y juicios en relación con el futuro que se evalúan continuamente y se basan en la experiencia histórica y otros factores, incluidas las expectativas de sucesos futuros que se consideran razonables bajo las circunstancias.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

En los estados financieros intermedios consolidados se han utilizado ocasionalmente estimaciones para la cuantificación de algunos de los activos, pasivos, ingresos, gastos y compromisos que figuran registrados en ellas. Básicamente estas estimaciones se refieren a:

- La vida útil de los activos materiales e intangibles.
- La evaluación de posibles pérdidas por deterioro de determinados activos.
- La evaluación de posibles pérdidas por deterioro de determinados instrumentos financieros.
- La valoración de los fondos de comercio.
- El cálculo de determinadas provisiones.
- Previsión del Impuesto sobre Sociedades y recuperabilidad de los activos por impuestos diferidos registrados.
- La gestión del riesgo financiero.
- La estimación del valor razonable de los activos adquiridos y pasivos asumidos en las combinaciones de negocios.

A pesar de que estas estimaciones se han realizado en función de la mejor información disponible en la fecha de elaboración de los estados financieros intermedios consolidados, es posible que acontecimientos que puedan tener lugar en el futuro obliguen a modificarlas (al alza o a la baja) en próximos ejercicios, lo que se realizaría, en su caso de forma prospectiva.

El Grupo ha elaborado sus estados financieros intermedios consolidados bajo el principio de empresa en funcionamiento, sin que exista ningún tipo de riesgo importante que pueda suponer cambios significativos en el valor de los activos o pasivos en el ejercicio siguiente.

### **3.5. Comparación de la información**

La información contenida en estos estados financieros intermedios consolidados correspondiente al periodo de seis meses terminado el 28 de febrero de 2021 se presenta única y exclusivamente a efectos comparativos con la información relativa al periodo de seis meses terminado el 28 de febrero de 2022, mientras que el balance consolidado a esta fecha se compara con el presentado en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021. Ha de tenerse en cuenta que a la fecha de cierre del ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021, ejercicio en que se produjo la adquisición descrita en la Nota 6, los administradores de la Sociedad Dominante no pudieron concluir los procesos de cuantificación necesarios para aplicar el método de adquisición descrito en la Nota 4.1. Como consecuencia, la contabilización de los activos adquiridos y pasivos asumidos al 31 de agosto de 2021 se consideró provisional. Durante el ejercicio comenzado el 1 de septiembre de 2021, y dentro del plazo de un año desde la fecha de adquisición que marca la normativa aplicable, la Dirección del Grupo ha procedido a terminar el proceso de cuantificación del valor razonable de los activos y pasivos asumidos procediendo a modificar las cifras comparativas del ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021, a efectos de presentar dicha asignación a la fecha de la combinación de negocios tal y como establece la normativa. En la Nota 6 siguiente se detalla al valor razonable de los activos y pasivos definitivos surgidos a la fecha de las combinaciones de negocios.

### **3.6. Agrupación de partidas**

Determinadas partidas del balance consolidado, de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, del estado de cambios en el patrimonio neto consolidado y del estado de flujos de efectivo consolidado se presentan de forma agrupada para facilitar su comprensión, si bien en la medida en que sea significativa, se ha incluido en las notas correspondientes a los estados financieros intermedios consolidados.

### **3.7. Cambios en criterios contables**

El Real Decreto-Ley 1/2021, de 12 de enero, modifica, entre otros, el Plan General Contable aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre con objeto de continuar con el proceso de convergencia del Derecho contable español con las normas internacionales de contabilidad adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE).

El Grupo ha llevado a cabo un análisis en el que ha concluido que la implementación de estas modificaciones introducidas por esta reforma contable de 2021 no tiene un efecto significativo sobre las operaciones que realiza, sin



**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

que se hayan identificado ajustes sobre la situación patrimonial de apertura del ejercicio comenzado el 1 de septiembre de 2021.

La modificación que afecta al Grupo a partir del 1 de septiembre de 2021 son los nuevos criterios de clasificación y valoración de la norma de registro y valoración 9ª. "Instrumentos Financieros" que se recogen en la Nota 4.6, así como en la información a incluir en la memoria sobre estas transacciones.

Siguiendo las reglas contenidas en el apartado 6 de la disposición transitoria segunda, el Grupo ha decidido aplicar los nuevos criterios de forma prospectiva, considerando a efectos de clasificación de los activos y pasivos financieros los hechos y circunstancias que existen al 1 de septiembre de 2021, fecha de aplicación inicial. La información comparativa no se ha adaptado a los nuevos criterios de valoración, sin embargo los valores en libros han sido ajustados a los nuevos criterios de presentación.

El siguiente cuadro recoge una conciliación a 1 de septiembre de 2021 para cada clase de activos y pasivos financieros entre la categoría de valoración inicial con el correspondiente importe en libros determinado de acuerdo con la anterior normativa y la nueva categoría de valoración con su importe en libros determinado de acuerdo con los nuevos criterios.

*Activos financieros:*

|  | Euros  |                                      |            |                   |
|--|--|--------------------------------------|------------|-------------------|
|  | Clasificación Cuentas anuales consolidadas del ejercicio terminado el 31/08/2021 | Clasificación según nuevos criterios |            |                   |
|  | Valor en libros  | Coste amortizado                     | Coste      | Valor razonable   |
|  | 31/08/2021   | 31/08/2021                           | 31/08/2021 | 31/08/2021        |
| Instrumentos de patrimonio a largo y corto plazo       | 502.960,64   | -                                    | -          | 502.960,64        |
| Créditos a terceros a largo y corto plazo              | 12.000,00  | 12.000,00                            | -          | -                 |
| Valores representativos de deuda a largo y corto plazo | 51.095.213,78  | 51.095.213,78                        | -          | -                 |
| Otros activos financieros                              | 1.206.451,05   | 1.206.451,05                         | -          | -                 |
| Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar          | 43.467.615,88  | 43.467.615,88                        | -          | -                 |
|  | <b>96.284.241,35</b>   | <b>95.793.280,71</b>                 | -          | <b>502.960,64</b> |

*Pasivos financieros:*

|   | Euros  |                                      |
|---|--|--------------------------------------|
|   | Clasificación Cuentas anuales consolidadas del ejercicio terminado el 31/08/2021 | Clasificación según nuevos criterios |
|   | Valor en libros  | Coste amortizado                     |
|   | 31/08/2021   | 31/08/2021                           |
| Otros pasivos financieros a largo y corto plazo                 | 1.264.777,88   | 1.264.777,88                         |
| Deuda con entidades de crédito a largo y corto plazo            | 373.054,64   | 373.054,64                           |
| Deudas con empresas del Grupo y asociadas a largo y corto plazo | 2.789.620,55   | 2.789.620,55                         |
| Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar                  | 34.843.345,44  | 34.843.345,44                        |
|   | <b>39.270.798,51</b>   | <b>39.270.798,51</b>                 |

Dado que no ha resultado ninguna diferencia de valoración en los activos y pasivos financieros anteriores, no se ha registrado importe alguno en una cuenta de reservas, como consecuencia de la primera aplicación de esta norma.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

A partir del 1 de enero del ejercicio 2021, también resultan de aplicación los nuevos criterios de contabilidad de coberturas previstos en el Real Decreto 1/2021, de 12 de enero.

Adicionalmente, la modificación de la norma de registro y valoración 14ª “Ingresos por entrega de bienes y prestación de servicios” incluye mayores exigencias de información.

### **3.8. Corrección de errores**

En la elaboración de los presentes estados financieros intermedios consolidados no se han detectado ningún error significativo que haya supuesto la reexpresión de los importes incluidos en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021.

### **3.9. Operaciones entre sociedades del perímetro de consolidación**

Se han producido operaciones intergrupo significativas entre sociedades del perímetro de consolidación, puesto que el ejercicio social de Inforfactory Servicios Informáticos, S.R.L., Universidad Internacional de La Rioja en México, S.A. de C.V., Interglobal Servicios Colombia, S.A.S., Global Colombia Servicios, S.A.S., Alter Global Central, S.A., Unir Rioja Colombia, S.A.S., Global Tic Services Perú, Dizaparzi, S.A., Escuela de Postgrados Neumann Business School, S.A.C., Proeduca Corporation, Unir LLC y MIU City University Miami finalizan el 31 de diciembre de cada ejercicio, difiriendo en más de 3 meses de la fecha de cierre de los estados financieros intermedios consolidados. De acuerdo a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 16 del Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas de Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas, a los exclusivos efectos de la consolidación, se han incluido cuentas intermedias referidas a la misma fecha y periodo a que se refieren los estados financieros intermedios consolidados, realizándose las eliminaciones pertinentes.

### **NOTA 4 – NORMAS DE REGISTRO Y VALORACIÓN**

Conforme a lo indicado en la Nota 3, el Grupo ha aplicado las políticas contables de acuerdo con los principios y normas contables recogidos en el Código de Comercio, que se desarrollan en el Plan General de Contabilidad en vigor, así como el resto de la legislación mercantil vigente a la fecha de cierre de los presentes estados financieros intermedios consolidados.

En este sentido, se detallan a continuación únicamente aquellas políticas que son específicas de la actividad del Grupo y aquellas consideradas significativas atendiendo a la naturaleza de sus actividades.

#### **4.1. Principios de consolidación aplicados**

Los activos, pasivos, ingresos, gastos, flujos de efectivo y demás partidas de los estados financieros de las sociedades del Grupo se incorporan a los estados financieros intermedios consolidados del Grupo por el método de integración global. Este método requiere lo siguiente:

1. Homogeneización temporal. Los estados financieros intermedios se establecen en la misma fecha y periodo que los estados financieros intermedios consolidados de la sociedad obligada a consolidar. La inclusión de las sociedades cuyo cierre de ejercicio sea diferente a aquel, se hace mediante cuentas intermedias referidas a la misma fecha y mismo periodo que los estados financieros intermedios consolidados.
2. Homogeneización valorativa. Los elementos del activo y del pasivo, los ingresos y gastos, y demás partidas de los estados financieros intermedios de las sociedades del Grupo se han valorado siguiendo métodos uniformes. Aquellos elementos del activo o del pasivo, o aquellas partidas de ingresos o gastos que se hubieran valorado según criterios no uniformes respecto a los aplicados en consolidación se han valorado de nuevo, realizándose los ajustes necesarios, a los únicos efectos de la consolidación.
3. Agregación. Las diferentes partidas de los estados financieros intermedios individuales previamente homogeneizadas se agregan según su naturaleza.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

4. Eliminación inversión-patrimonio neto. Los valores contables representativos de los instrumentos de patrimonio de la sociedad dependiente poseídos, directa o indirectamente, por la Sociedad Dominante, se compensan con la parte proporcional de las partidas de patrimonio neto de la mencionada sociedad dependiente atribuible a dichas participaciones, generalmente, sobre la base de los valores resultantes de aplicar el método de adquisición descrito anteriormente. En consolidaciones posteriores al ejercicio en que se adquirió el control, el exceso o defecto del patrimonio neto generado por la sociedad dependiente desde la fecha de adquisición que sea atribuible a la Sociedad Dominante se presenta en el balance consolidado dentro de las partidas de reservas o ajustes por cambios de valor, en función de su naturaleza. La parte atribuible a los socios externos se inscribe en la partida de "Socios externos".
5. Participación de socios externos. La valoración de los socios externos se realiza en función de su participación efectiva en el patrimonio neto de la sociedad dependiente una vez incorporados los ajustes anteriores. El fondo de comercio de consolidación no se atribuye a los socios externos. El exceso entre las pérdidas atribuibles a los socios externos de una sociedad dependiente y la parte de patrimonio neto que proporcionalmente les corresponda se atribuye a aquellos, aun cuando ello implique un saldo deudor en dicha partida.
6. Eliminaciones de partidas intragrupo. Los créditos y deudas, ingresos y gastos y flujos de efectivo entre sociedades del Grupo se eliminan en su totalidad. Asimismo, la totalidad de los resultados producidos por las operaciones internas se elimina y difiere hasta que se realice frente a terceros ajenos al Grupo.
7. Los estados financieros de entidades participadas cuya moneda funcional es distinta de la moneda de presentación, euro, se han convertido utilizando los siguientes procedimientos:
  - Los activos y pasivos de sus balances se convierten al tipo de cambio de cierre en la fecha del correspondiente balance.
  - Los ingresos y gastos de cada una de las partidas de resultados se convierten al tipo de cambio medio acumulado del periodo en el que se produjeron.
  - Todas las diferencias de cambio que se produzcan como resultado de lo anterior, se reconocerán como un componente separado del patrimonio neto, dentro del apartado "Ajustes por cambios de valor" que se denomina "Diferencias de conversión".

Cuando se pierde el control, el control conjunto o la influencia significativa en una sociedad con una moneda funcional distinta del euro, las diferencias de cambio registradas como un componente del patrimonio neto, relacionadas con dicha sociedad, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias en el mismo momento en que se reconoce el resultado derivado de la enajenación. Si la participada con moneda funcional distinta del euro es una sociedad multigrupo o asociada y se produce una enajenación parcial que no origina un cambio en la calificación de la participada o la sociedad multigrupo pasa a asociada, únicamente se imputa a resultados la parte proporcional de la diferencia de conversión. En caso de que se enajene un porcentaje de una dependiente con estas características sin que se pierda el control, este porcentaje de la diferencia de conversión acumulada se atribuirá a la participación de los socios externos.

#### **4.2 Fondo de comercio y combinaciones de negocio**

La adquisición por parte de la Sociedad Dominante del control de una sociedad dependiente constituye una combinación de negocios a la que se aplicará el método de adquisición. En consolidaciones posteriores, la eliminación de la inversión-patrimonio neto de las sociedades dependientes se realizará con carácter general con base en los valores resultantes de aplicar el método de adquisición que se describe a continuación en la fecha de control.

Las combinaciones de negocios se contabilizan aplicando el método de adquisición para lo cual se determina la fecha de adquisición y se calcula el coste de la combinación, registrándose los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos a su valor razonable referido a dicha fecha.

El fondo de comercio o la diferencia negativa de la combinación se determina por diferencia entre los valores razonables de los activos adquiridos y pasivos asumidos registrados y el coste de la combinación, todo ello referido a la fecha de adquisición.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

El coste de la combinación se determina por la agregación de:

- Los valores razonables en la fecha de adquisición de los activos cedidos, los pasivos incurridos o asumidos y los instrumentos de patrimonio emitidos.
- El valor razonable de cualquier contraprestación contingente que depende de eventos futuros o del cumplimiento de condiciones predeterminadas.

No forman parte del coste de la combinación los gastos relacionados con la emisión de los instrumentos de patrimonio o de los pasivos financieros entregados a cambio de los elementos adquiridos.

Asimismo, tampoco forman parte del coste de la combinación los honorarios abonados a asesores legales u otros profesionales que hayan intervenido en la combinación ni por supuesto los gastos generados internamente por estos conceptos. Dichos importes se imputan directamente en la cuenta de resultados consolidada.

Si la combinación de negocios se realiza por etapas, de modo que con anterioridad a la fecha de adquisición (fecha de toma de control), existía una inversión previa, el fondo de comercio o diferencia negativa se obtiene por la diferencia entre:

- El coste de la combinación de negocios, más el valor razonable en la fecha de adquisición de cualquier participación previa de la empresa adquirente en la adquirida, y,
- El valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos, determinado de acuerdo a lo indicado anteriormente.

Cualquier beneficio o pérdida que surja como consecuencia de la valoración a valor razonable en la fecha en que se obtiene el control de la participación previa existente en la adquirida, se reconocerá en la cuenta de pérdidas y ganancias. Si con anterioridad la inversión en esta participada se hubiera valorado por su valor razonable, los ajustes por valoración pendientes de ser imputados al resultado del ejercicio se transferirán a la cuenta de pérdidas y ganancias. De otra parte, se presume que el coste de la combinación de negocios es el mejor referente para estimar el valor razonable en la fecha de adquisición de cualquier participación previa.

Los fondos de comercio surgidos en la adquisición de sociedades con moneda funcional distinta del euro se valoran en la moneda funcional de la sociedad adquirida, realizándose la conversión a euros al tipo de cambio vigente a la fecha del balance de situación consolidado.

Los fondos de comercio se amortizan y se valoran posteriormente por su coste menos la amortización acumulada y, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro reconocidas. Desde el 1 de enero de 2016, de acuerdo con la normativa aplicable, la vida útil del fondo de comercio se ha establecido en 10 años y su recuperación es lineal.

Además, al menos anualmente, se analiza si existen indicios de deterioro de valor de dichas unidades generadoras de efectivo, y, en caso de los haya, se someten a un test de deterioro conforme a la metodología indicada más adelante, procediéndose, en su caso, a registrar la correspondiente corrección valorativa.

Las correcciones valorativas por deterioro reconocidas en el fondo de comercio no son objeto de reversión en ejercicios posteriores.

En el supuesto excepcional de que surja una diferencia negativa en la combinación ésta se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias como un ingreso.

Si en la fecha de cierre del ejercicio en que se produce la combinación no pueden concluirse los procesos de valoración necesarios para aplicar el método de adquisición descrito anteriormente, esta contabilización se considera provisional, pudiéndose ajustar dichos valores provisionales en el periodo necesario para obtener la información requerida que en ningún caso será superior a un año. Los efectos de los ajustes realizados en este periodo se contabilizan

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

retroactivamente modificando la información comparativa si fuera necesario.

Los cambios posteriores en el valor razonable de la contraprestación contingente se ajustan contra resultados, salvo que dicha contraprestación haya sido clasificada como patrimonio en cuyo caso los cambios posteriores en su valor razonable no se reconocen.

Si con posterioridad a la obtención del control se producen transacciones de venta o compra de participaciones de una subsidiaria sin pérdida del mismo, los impactos de estas transacciones sin cambio de control se contabilizan en patrimonio y no se modifica el importe del fondo de comercio de consolidación.

#### **4.3. Inmovilizado intangible**

Los elementos del inmovilizado intangible se reconocen inicialmente por su precio de adquisición o coste de producción. Posteriormente, se valora a su coste integrado por la correspondiente a la amortización acumulada y, en su caso, por el importe acumulado de las pérdidas por deterioro que haya experimentado.

Los activos intangibles son activos de vida útil definida y, por lo tanto, se amortizan sistemáticamente en función de la vida útil estimada de los mismos y de su valor residual. Los métodos y periodos de amortización aplicados son revisados en cada cierre de ejercicio y, si procede, ajustados de forma prospectiva.

La Dirección del Grupo determina las vidas útiles estimadas y los correspondientes cargos por amortización para sus activos intangibles (patentes, licencias, marcas, aplicaciones informáticas y contenidos). Esta estimación se basa en las vidas útiles económicas de dichos activos. Esto podría cambiar significativamente como consecuencia de un cambio de estimación en la vida útil. Cuando la vida útil de los activos no pueda estimarse con fiabilidad, se amortizan en un plazo de 10 años.

La amortización de los elementos del inmovilizado intangible de forma lineal durante su vida útil estimada, en función de los siguientes años de vida útil, es la siguiente:

| Concepto   | Año de vida útil<br>estimada | % anual |
|--|------------------------------|---------|
| Patentes, licencias, marcas y similares                    | 5                            | 20,00%  |
| Aplicaciones informáticas                                  | 3                            | 33,00%  |
| Otro inmovilizado intangible:                              |                              |         |
| Contenidos de Títulos de estabilidad temporal media o alta | 5                            | 20,00%  |
| Contenidos de Títulos de estabilidad temporal baja         | 3                            | 33,00%  |

El Grupo incluye en el coste de inmovilizado intangible que necesita un periodo de tiempo superior a un año para estar en condiciones de uso, explotación o venta, los gastos financieros relacionados con la financiación específica o genérica, directamente atribuible a la adquisición, construcción o producción.

La vida útil estimada de los contenidos de Títulos es de 3 o 5 años, según el periodo de estabilidad temporal. Dicha vida útil es calculada sobre la base de datos históricos que demuestran que los contenidos definidos como tal, dejan de generar recursos económicos para el Grupo en dicho periodo de tiempo.

Al menos al cierre del ejercicio, se evalúa la existencia de indicios de deterioro, en cuyo caso se estiman los importes recuperables, efectuándose las correcciones valorativas que procedan. En caso de que el activo no genere flujos de efectivo por sí mismo que sean independientemente de otros activos, el Grupo calculará el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenece el activo.



**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

a) Patentes, licencias, marcas y similares

La propiedad industrial se valora por los costes incurridos para la obtención de la propiedad o el derecho al uso o a la concesión del uso de las distintas manifestaciones de la misma, siempre que, por las condiciones económicas que se deriven del contrato deban inventariarse. Se incluyen, entre otras, las patentes de invención, los certificados de protección de modelos de utilidad, el diseño industrial y las patentes de introducción.

Las licencias y marcas se llevan a coste menos amortización acumulada y correcciones por deterioro del valor reconocidas. La amortización se calcula por el método lineal para asignar el coste durante su vida útil estimada (10 años).

b) Aplicaciones informáticas

Las licencias para programas informáticos adquiridas a terceros se capitalizan sobre la base de los costes en que se ha incurrido para adquirirlas y prepararlas para usar el programa específico. Estos costes se amortizan durante sus vidas útiles estimadas (3 años).

Los gastos relacionados con el mantenimiento de programas informáticos se reconocen como gasto cuando se incurre en ellos. Los costes directamente relacionados con la producción de programas informáticos únicos e identificables controlados por el Grupo, y que sea probable que vayan a generar beneficios económicos superiores a los costes durante más de un año, se reconocen como activos intangibles. Los costes directos incluyen los gastos del personal que desarrolla los programas informáticos y un porcentaje adecuado de gastos generales.

Los costes de desarrollo de programas informáticos reconocidos como activos se amortizan durante sus vidas útiles estimadas (que no superan los 3 años).

c) Otro inmovilizado intangible

El Grupo tiene contabilizado como "Otro inmovilizado intangible" el coste para la elaboración de los contenidos que se incluyen en los temarios de sus grados, postgrados y otros cursos que imparte.

En el caso específico de estos activos intangibles, al menos al cierre de cada ejercicio se evalúa el valor recuperable de los mismos, calculado fundamentalmente sobre la base de descatalogación en el ejercicio en curso de la cartera de titulaciones o descatalogación prevista en los ejercicios inmediatos de los cursos que imparten dichos contenidos. La previsión de descatalogación de una titulación se determina en función de una reducción significativa de matriculaciones en la misma en el ejercicio en curso.

#### **4.4. Inmovilizado material**

Los elementos del inmovilizado material se reconocen inicialmente por su precio de adquisición o coste de producción. Posteriormente se valoran por su coste minorado por la correspondiente amortización acumulada y, en su caso, por el importe acumulado de las pérdidas reconocidas.

El importe de los trabajos realizados por el Grupo para su propio inmovilizado material se calcula sumando al precio de adquisición de las materias consumibles, los costes directos o indirectos imputables a dichos bienes.

Los costes de ampliación, modernización o mejora de los bienes del inmovilizado material se incorporan al activo como mayor valor del bien exclusivamente cuando suponen un aumento de su capacidad, productividad o alargamiento de su vida útil, y siempre que sea posible conocer o estimar el valor contable de los elementos que resultan dados de baja del inventario por haber sido sustituidos.

Los costes de reparaciones importantes se activan y se amortizan durante la vida útil estimada de los mismos, mientras que los gastos de mantenimiento recurrentes se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada durante el ejercicio en que se incurre en ellos.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

La amortización del inmovilizado material, con excepción de los terrenos que no se amortizan, se calcula sistemáticamente por el método lineal en función de su vida útil estimada, atendiendo a la depreciación efectivamente sufrida por su funcionamiento, uso y disfrute. Las vidas útiles estimadas son:

| Concepto                             | Año de vida útil estimada | % Anual |
|--------------------------------------|---------------------------|---------|
| Construcciones                       | 50                        | 2,00%   |
| Instalaciones técnicas               | 10                        | 10%     |
| Otras instalaciones                  | 12,5                      | 8%      |
| Mobiliario                           | 10                        | 10%     |
| Equipos para procesos de información | 4                         | 25%     |
| Elementos de transporte              | 6,25                      | 16%     |
| Otro inmovilizado material           | 10                        | 10%     |

El valor residual y la vida útil de los activos se revisa, ajustándose si fuese necesario, en la fecha de cada balance. Cuando el valor contable de un activo es superior a su importe recuperable estimado, su valor se reduce de forma inmediata hasta su importe recuperable (véase Nota 4.5).

Las pérdidas y ganancias por la venta de inmovilizado material se calculan comparando los ingresos obtenidos por la venta con el valor contable y se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

Los gastos financieros directamente atribuibles a la adquisición o construcción de elementos del inmovilizado que necesiten un período de tiempo superior a un año para estar en condiciones de uso se incorporan a su coste hasta que se encuentran en condiciones de funcionamiento.

#### **4.5. Pérdidas por deterioro del valor de los activos no financieros**

Al cierre del ejercicio, los activos se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias sea indicativo de que el valor contable puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del valor contable del activo sobre su importe recuperable, entendido éste como el valor razonable del activo menos los costes de venta o el valor en uso, el mayor de los dos. A efectos de evaluar las pérdidas por deterioro del valor, los activos se agrupan al nivel más bajo para el que hay flujos de efectivo identificables por separado (unidades generadoras de efectivo).

El procedimiento implantado por la Dirección de la Sociedad Dominante para la realización de dicho test es el siguiente:

Los valores recuperables se calculan para cada unidad generadora de efectivo, si bien en el caso de inmovilizaciones materiales, siempre que sea posible, los cálculos de deterioro se efectúan elemento a elemento, de forma individualizada.

La Dirección prepara anualmente para cada unidad generadora de efectivo su plan de negocio por mercados y actividades, abarcando el espacio temporal requerido por la normativa contable. Los principales componentes de dicho plan son:

- Proyecciones de resultados
- Proyecciones de inversiones y capital circulante

Otras variables que influyen en el cálculo del valor recuperable son:

- Tipo de descuento a aplicar, entendiendo éste como la media ponderada del coste de capital, siendo las principales variables que influyen en su cálculo, el coste de los pasivos y los riesgos específicos de los activos.
- Tasa de crecimiento de los flujos de caja empleada para extrapolar las proyecciones de flujos de efectivo más allá del período cubierto por los presupuestos o previsiones.

Las proyecciones son preparadas sobre la base de la experiencia pasada y en función de las mejores estimaciones disponibles, siendo éstas consistentes con la información procedente del exterior.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

En el caso de que se deba reconocer una pérdida por deterioro de una unidad generadora de efectivo a la que se hubiese asignado todo o parte de un Fondo de Comercio, se reduce en primer lugar el valor contable del Fondo de Comercio correspondiente a dicha unidad. Si el deterioro supera el importe de éste, en segundo lugar, se reduce, en proporción a su valor contable, el del resto de activos de la unidad generadora de efectivo, hasta el límite del mayor valor entre los siguientes: su valor razonable menos los costes de venta, su valor en uso y cero.

Cuando una pérdida por deterioro de valor revierte posteriormente (circunstancia no permitida en el caso específico del fondo de comercio), el importe en libros del activo o de la unidad generadora de efectivo se incrementa en la estimación revisada de su importe recuperable, pero de tal modo que el importe en libros incrementado no supere el importe en libros que se habría determinado de no haberse reconocido ninguna pérdida por deterioro en ejercicios anteriores. Dicha reversión de una pérdida por deterioro de valor se reconoce como ingreso.

Los activos no financieros, distintos del fondo de comercio, que hubieran sufrido una pérdida por deterioro se someten a revisiones a cada fecha de balance por si se hubieran producido reversiones de la pérdida. Dichas reversiones no superarán el importe en libros que se habría determinado de no haber reconocido ninguna pérdida por deterioros en ejercicios anteriores. Dicha reversión de una pérdida por deterioro se reconoce como un ingreso.

**Test de deterioro a 28 de febrero de 2022:**

Los Administradores de la Sociedad Dominante han preparado unas proyecciones financieras, que han tomado como base para la realización del test de deterioro anual de los activos materiales e intangibles, entre los que se encuentran las marcas y el fondo de comercio, todos ellos asignados a las unidades generadoras de efectivo (UGEs).

El Grupo ha considerado, a la hora de definir las unidades generadoras de efectivo, el desarrollo de su actividad y explotación de sus negocios a través de cada una de las sociedades dependientes del Grupo.

En este contexto, el Grupo ha realizado la valoración de las UGEs, donde se encuentran asignados los activos anteriormente mencionados como principales activos (Marca Kschool), de acuerdo a la norma contable aplicable, que ha servido para evaluar si dicho valor recuperable soporta adecuadamente el valor contable de la UGEs.

#### **4.6 Arrendamientos**

Los arrendamientos en los que el arrendador conserva una parte importante de los riesgos y beneficios derivados de la titularidad se clasifican como arrendamientos operativos. Los pagos en concepto de arrendamiento operativo (netos de cualquier incentivo recibido del arrendador) se cargan en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio en que se devengan sobre una base lineal durante el período de arrendamiento.

Cualquier cobro o pago que pudiera realizarse al contratar un arrendamiento operativo, se tratará como un cobro o pago anticipado que se imputará a la cuenta de pérdidas y ganancias a lo largo del periodo de arrendamiento, a medida que se cedan o reciban los beneficios del activo arrendado.

#### **4.7. Instrumentos financieros**

##### 4.7.1 Activos financieros

###### Clasificación

Los activos financieros se clasifican en el momento de su reconocimiento inicial de conformidad con el fondo económico del acuerdo contractual y con las definiciones de activo financiero.

Los activos financieros que posee el Grupo se clasifican en las siguientes categorías:

- *Activos financieros a coste amortizado*: incluye activos financieros, para los que el Grupo mantiene la inversión con el objetivo de percibir los flujos de efectivo derivados de la ejecución del contrato, y las condiciones contractuales del activo dan lugar, en fechas especificadas, a flujos de efectivo que son

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

únicamente cobros de principal, y en su caso de intereses sobre el importe del principal pendiente. El Grupo considera la frecuencia, el valor y el calendario de las ventas en ejercicios anteriores, los motivos de esas ventas y las expectativas en relación con la actividad de ventas futura de cara a su clasificación en esta categoría. Con carácter general, se incluyen en esta categoría:

- a) Créditos por operaciones comerciales: originados en la venta de bienes o en la prestación de servicios por operaciones de tráfico con cobro aplazado, y
  - b) Créditos por operaciones no comerciales: proceden de operaciones de préstamo o crédito concedidos por el Grupo cuyos cobros son de cuantía determinada o determinable.
- *Activos financieros a coste:* Las inversiones en instrumentos de patrimonio para las que no existe información suficiente para ser valoradas o aquellas en las que existe un rango amplio de valoraciones y los instrumentos derivados que están vinculados a las mismas y que deben ser liquidados por entrega de dichas inversiones, se valoran a coste. No obstante, si el Grupo puede disponer en cualquier momento de una valoración fiable del activo o del contrato, éstos se reconocen en dicho momento a valor razonable, registrando los beneficios o pérdidas en resultados o en otro resultado global, si el instrumento se designa a valor razonable con cambios en otro resultado global.
- *Activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias:* incluye los activos financieros mantenidos para negociar y aquellos activos financieros que no han sido clasificados en ninguna de las categorías anteriores. Asimismo, se incluyen en esta categoría los derivados contratados por el Grupo para cubrir variaciones de tipo de interés del préstamo sindicado.

El Grupo clasifica un activo o pasivo financiero como mantenido para negociar si:

- 1) Se adquiere o incurre principalmente con el objeto de venderlo o volver a comprarlo en un futuro inmediato;
- 2) En el reconocimiento inicial es parte de una cartera de instrumentos financieros identificados, que se gestionan conjuntamente y para la cual existe evidencia de un patrón reciente de obtención de beneficios a corto plazo;
- 3) Es un derivado, excepto un derivado que haya sido designado como instrumento de cobertura y cumpla las condiciones para ser eficaz y un derivado que sea un contrato de garantía financiera o
- 4) Es una obligación a entregar activos financieros obtenidos en préstamo que no se poseen.

#### Valoración inicial

Los activos financieros se registran, en términos generales, inicialmente al valor razonable de la contraprestación entregada más los costes de la transacción que sean directamente atribuibles. No obstante, se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio los costes de transacción directamente atribuibles a los activos registrados a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias.

#### Valoración posterior

Los activos financieros a coste amortizado se registrarán aplicando dicho criterio de valoración imputando a la cuenta de pérdidas y ganancias los intereses devengados aplicando el método del tipo de interés efectivo. Los activos financieros incluidos en la categoría de valor razonable con cambios en el patrimonio neto se registrarán por su valor razonable, sin deducir los costes de transacción en que se pudiera incurrir en su enajenación. Los cambios que se produzcan en el valor razonable se registrarán directamente en el patrimonio neto, hasta que el activo financiero cause baja del balance o se deteriore, momento en que el importe así reconocido, se imputará a la cuenta de pérdidas y ganancias.

Los activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias se valoran a su valor razonable, registrándose en la cuenta de pérdidas y ganancias el resultado de las variaciones en dicho valor razonable.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

Las inversiones clasificadas a coste se valoran por su coste, minorado, en su caso, por el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro.

Deterioro

El Grupo reconoce en resultados una corrección de valor por pérdidas crediticias esperadas de los activos financieros valorados a coste amortizado y cuentas a cobrar por arrendamientos financieros.

El Grupo valora en cada fecha de cierre la corrección valorativa en un importe igual a las pérdidas de crédito esperadas en los siguientes doce meses, durante toda la vida del instrumento.

El Grupo determina las pérdidas de crédito esperadas considerando el importe insesgado y ponderado por los desenlaces posibles, el tipo de interés efectivo o el tipo de interés efectivo ajustado por el riesgo de crédito original e información razonable y soportable que se encuentra disponible sin esfuerzos y costes no justificados sobre los acontecimientos pasados, condiciones actuales y proyecciones de las condiciones económicas futuras.

Las pérdidas de crédito esperadas representan la diferencia entre los flujos contractuales y los esperados, tanto en importe, como en plazo.

En particular, y respecto a las correcciones valorativas relativas a los créditos por operaciones comerciales, el criterio utilizado por el Grupo, es dotar un deterioro correspondiente la totalidad de las partidas que excedan los 180 días y realizar un análisis detallado en base a históricos para dotar los posibles riesgos existentes en las partidas inferiores a 180 días.

El Grupo aplica los criterios de baja de activos financieros a una parte de un activo financiero o a una parte de un grupo de activos financieros similares o a un activo financiero o a un grupo de activos financieros similares.

Los activos financieros se dan de baja contable cuando los derechos a recibir flujos de efectivo relacionados con los mismos han vencido o se han transferido y el Grupo ha traspasado sustancialmente los riesgos y beneficios derivados de su titularidad.

4.7.2 Pasivos financieros

Los pasivos financieros asumidos o incurridos por el Grupo se clasifican en las siguientes categorías de valoración:

- *Pasivos financieros a coste amortizado*: son aquellos débitos y partidas a pagar que tiene el Grupo y que se han originado en la compra de bienes y servicios por operaciones de tráfico de la empresa, o aquellos que, sin tener un origen comercial, no siendo instrumentos derivados, proceden de operaciones de préstamo o crédito recibidos por el Grupo.

Estos pasivos se valoran inicialmente al valor razonable de la contraprestación recibida, ajustada por los costes de la transacción directamente atribuibles. Con posterioridad, dichos pasivos se valoran de acuerdo con su coste amortizado, utilizando el método del tipo de interés efectivo. Dicho interés efectivo es el tipo de actualización que iguala el valor en libros del instrumento con la corriente esperada de pagos futuros previstos hasta el vencimiento del pasivo.

No obstante, lo anterior, los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tienen un tipo de interés contractual se valoran, tanto en el momento inicial como posteriormente, por su valor nominal cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no es significativo.

- *Pasivos financieros a valor razonable con cambios en patrimonio neto*: los instrumentos financieros derivados de pasivo se valoran a su valor razonable, siguiendo los mismos criterios que los correspondientes a los activos financieros a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias descritos en el apartado anterior.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

El Grupo designa un pasivo financiero en el momento inicial a valor razonable con cambios en resultados, si al hacerlo así elimina o reduce significativamente alguna incoherencia en la valoración o en el reconocimiento que surgiría de otro modo, si la valoración de los activos o pasivos o el reconocimiento de los resultados de los mismos se hicieran sobre bases diferentes o un grupo de pasivos financieros o de activos financieros y pasivos financieros se gestiona, y su rendimiento se evalúa, sobre la base del valor razonable, de acuerdo con una estrategia de inversión o de gestión del riesgo documentada, y se proporciona internamente información relativa a dicho grupo sobre esa misma base al personal clave de la Dirección del Grupo.

El Grupo clasifica, el resto de pasivos financieros, excepto los contratos de garantía financiera, los compromisos de concesión de un préstamo a un tipo de interés inferior al de mercado y los pasivos financieros resultantes de una transferencia de activos financieros que no cumplen los requisitos para su baja en cuentas o que se contabilizan utilizando el enfoque de la implicación continuada, como pasivos financieros a coste amortizado.

El Grupo da de baja un pasivo financiero o una parte del mismo cuando ha cumplido con la obligación contenida en el pasivo o bien esté legalmente dispensado de la responsabilidad principal contenida en el pasivo ya sea en virtud de un proceso judicial o por el acreedor.

El intercambio de instrumentos de deuda entre el Grupo y la contraparte o las modificaciones sustanciales de los pasivos inicialmente reconocidos, se contabilizan como una cancelación del pasivo financiero original y el reconocimiento de un nuevo pasivo financiero, siempre que los instrumentos tengan condiciones sustancialmente diferentes.

El Grupo considera que las condiciones son sustancialmente diferentes si el valor actual de los flujos de efectivo descontados bajo las nuevas condiciones, incluyendo cualquier comisión pagada neta de cualquier comisión recibida, y utilizando para hacer el descuento el tipo de interés efectivo original, difiere al menos en un 10 por ciento del valor actual descontado de los flujos de efectivo que todavía resten del pasivo financiero original.

Si el intercambio se registra como una cancelación del pasivo financiero original, los costes o comisiones se reconocen en resultados formando parte del resultado de la misma. En caso contrario, los flujos modificados se descuentan al tipo de interés efectivo original, reconociendo cualquier diferencia con el valor contable previo, en resultados. Asimismo, los costes o comisiones ajustan el valor contable del pasivo financieros y se amortizan por el método de coste amortizado durante la vida restante del pasivo modificado.

El Grupo reconoce la diferencia entre el valor contable del pasivo financiero o de una parte del mismo cancelado o cedido a un tercero y la contraprestación pagada, incluida cualquier activo cedido diferente del efectivo o pasivo asumido en resultados.

El Grupo da de baja los pasivos financieros cuando se extinguen las obligaciones que los han generado. La Sociedad no mantiene contratos de confirming o similares.

Los activos y pasivos se presentan separadamente en el balance consolidado y únicamente se presentan por su importe neto cuando la sociedad tiene el derecho exigible a compensar los importes reconocidos y, además, tienen la intención de liquidar las cantidades por el neto o de realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente.

#### 4.7.3. Coberturas

El Grupo utiliza instrumentos financieros derivados para cubrir los riesgos a los que se encuentran expuestas sus actividades, operaciones y flujos de efectivo futuros. Fundamentalmente, estos riesgos son de variaciones de los tipos de cambio. En el marco de dichas operaciones el grupo contrata instrumentos financieros de cobertura.

Para que estos instrumentos financieros puedan calificar como de cobertura contable, son designados inicialmente como tales documentándose la relación de cobertura. Asimismo, el Grupo verifica inicialmente y de forma periódica a lo largo de su vida (como mínimo en cada cierre contable) que la relación de cobertura es eficaz, es decir, que es esperable prospectivamente que los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo de la partida cubierta (atribuibles al riesgo cubierto) se compensen con los cambios del instrumento de cobertura.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

El Grupo aplica los siguientes tipos de cobertura, que se contabilizan tal y como se describe a continuación:

- Coberturas de flujos de efectivo: En este tipo de coberturas, la parte de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura que se haya determinado como cobertura eficaz se reconoce transitoriamente en el patrimonio neto, imputándose en la cuenta de pérdidas y ganancias en el mismo período en que el elemento que está siendo objeto de cobertura afecta al resultado, salvo que la cobertura corresponda a una transacción prevista que termine en el reconocimiento de un activo o pasivo no financiero, en cuyo caso los importes registrados en el patrimonio neto se incluirán en el coste del activo o pasivo cuando sea adquirido o asumido.

La contabilización de coberturas es interrumpida cuando el instrumento de cobertura vence, o es vendido, finalizado o ejercido, o deja de cumplir los criterios para la contabilización de coberturas. En ese momento, cualquier beneficio o pérdida acumulada correspondiente al instrumento de cobertura que haya sido registrado en el patrimonio neto se mantiene dentro del patrimonio neto hasta que se produzca la operación prevista. Cuando no se espera que se produzca la operación que está siendo objeto de cobertura, los beneficios o pérdidas acumulados netos reconocidos en el patrimonio neto se transfieren a los resultados netos del período.

#### 4.7.4 Información sobre el valor razonable de los instrumentos financieros

Se entiende por valor razonable de un instrumento financiero en una fecha dada, el importe por el cual puede ser comprado o vendido entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en condiciones de independencia mutua. La referencia más objetiva y habitual del valor razonable de un instrumento financiero es el precio obtenido a través de las cotizaciones publicadas en el mercado activo.

Un mercado activo será aquel mercado en el que se den simultáneamente las siguientes condiciones:

- Los bienes o servicios intercambiados son homogéneos.
- Pueden encontrarse prácticamente en cualquier momento compradores o vendedores para un determinado bien o servicio.
- Los precios son conocidos y fácilmente accesibles para el público. Estos precios, además, han de reflejar transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad.

Respecto a lo anterior, en ningún caso se hace referencia a la necesidad de que el mercado sea regulado, sino que sea transparente y profundo. Por tanto, los precios conocidos y fácilmente accesibles para el público ofrecidos por proveedores de información financiera que reflejen transacciones de mercado, reales, actuales y producidas con regularidad, tendrán la consideración de precios de un mercado activo.

Si no existiese precio en un mercado activo, será necesario estimarlo a través de un modelo o técnica de valoración, consistente con la metodología aceptada y utilizada en el mercado para la fijación de los precios, maximizando el uso de datos observables en el mercado.

A estos efectos, se ha procedido a clasificar los instrumentos financieros en tres niveles, en función de los inputs utilizados para la determinación de su valor razonable:

- Nivel 1: la valoración se realiza utilizando directamente la propia cotización del instrumento financiero referida a mercados activos, observable y capturable de fuentes independientes.
- Nivel 2: para los instrumentos para los cuales no existe una cotización observable, su valor razonable se estima mediante la utilización de técnicas de valoración donde todas las variables significativas están basadas en datos observables en el mercado (principalmente, tipos de interés y primas de riesgo).
- Nivel 3: técnicas de valoración en las que se utilizan variables distintas de las obtenidas de datos observables en el mercado.

A partir de procesos de control y verificación de cotizaciones periódicos, se pueden decidir transferencias entre Niveles:

- Si la fuente de cotización de un activo deja de ser representativa, se pasa del Nivel 1 al Nivel 2.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

- Se transfieren activos desde los Niveles 2 y 3 al Nivel 1 en caso de verificarse una fuente de cotización razonable.
- Se transfieren activos hacia el Nivel 3 cuando dejan de disponerse de datos observables en los mercados.

El Grupo reconoce la transferencia entre niveles en la jerarquía de valor razonable, en la fecha del hecho o de la modificación de las circunstancias que provocó la transferencia.

#### **4.8. Transacciones en moneda extranjera**

Una transacción en moneda extranjera es aquella cuyo importe se denomina o exige su liquidación en una moneda distinta a la funcional.

La moneda funcional utilizada por la Sociedad es el euro. Consecuentemente, una transacción en moneda extranjera es aquella cuyo importe se denomina o exige su liquidación en una moneda distinta a la funcional y se registran según los tipos de cambio vigentes en las fechas de las operaciones. Las pérdidas y ganancias en moneda extranjera que resultan de la liquidación de estas transacciones y de la conversión a los tipos de cambio de cierre de los activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, excepto si se difieren en patrimonio neto como las coberturas de flujos de efectivo cualificadas y las coberturas de inversión neta cualificadas.

Los cambios en el valor razonable de títulos monetarios denominados en moneda extranjera clasificados como disponibles para la venta son analizados entre diferencias de conversión resultantes de cambios en el coste amortizado del título y otros cambios en el valor contable del título. Las diferencias de conversión se reconocen en el resultado del ejercicio y otros cambios en el valor contable se reconocen en el patrimonio neto.

Las diferencias de conversión sobre partidas no monetarias, tales como instrumentos de patrimonio mantenidos a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias, se presentan como parte de la ganancia o pérdida en el valor razonable. Las diferencias de conversión sobre partidas no monetarias, tales como instrumentos de patrimonio clasificados como activos financieros disponibles para la venta, se incluyen en el patrimonio neto.

Los tipos de cambio de las principales monedas en las que opera el Grupo al 28 de febrero de 2022 y durante el ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021 son los siguientes:

|                       | 28/02/2022               |                      | 31/08/2021               |                      |
|-----------------------|--------------------------|----------------------|--------------------------|----------------------|
|                       | Tipo de cambio de cierre | Tipo de cambio medio | Tipo de cambio de cierre | Tipo de cambio medio |
| Pesos Mexicanos       | 22,907176                | 23,20398333          | 23,745975                | 23,6272588           |
| Bolivianos            | 7,720013                 | 7,823376581          | 8,079057                 | 8,09966547           |
| Pesos Colombianos     | 4.382,15                 | 4.482,02             | 4.482,46                 | 4.583,67             |
| Dólares               | 1,123111                 | 1,135166625          | 1,181939                 | 1,17685205           |
| Soles Peruanos        | 4,260615                 | 4,305483205          | 4,827147                 | 4,80533494           |
| Quetzal Guatemaltecos | 8,673618                 | 8,770383791          | -                        | -                    |

#### **4.9. Impuestos sobre Beneficios**

El gasto o ingreso por impuesto sobre beneficios es el importe que, por este concepto, se devenga en el ejercicio y que comprende tanto el gasto o ingreso por impuesto corriente como por impuesto diferido.

El impuesto corriente es la cantidad que el grupo satisface como consecuencia de las liquidaciones fiscales del impuesto sobre el beneficio relativas a un ejercicio. Las deducciones y otras ventajas fiscales en la cuota del impuesto, excluidas las retenciones y pagos a cuenta, así como las pérdidas fiscales compensables de ejercicios anteriores y aplicadas efectivamente en éste, dan lugar a un menor importe del impuesto corriente.

El gasto o el ingreso por impuesto diferido se corresponde con el reconocimiento y la cancelación de los activos y pasivos por impuesto diferido. Estos incluyen las diferencias temporarias que se identifican como aquellos importes que se prevén pagaderos o recuperables derivados de las diferencias entre los importes en libros de los activos y

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

pasivos y su valor fiscal, así como las bases impositivas negativas pendientes de compensación y los créditos por deducciones fiscales no aplicadas fiscalmente. Dichos importes se registran aplicando a la diferencia temporaria o crédito que corresponda el tipo de gravamen al que se espera recuperarlos o liquidarlos.

Se reconocen pasivos por impuestos diferidos para todas las diferencias temporarias impositivas, excepto aquellas derivadas del reconocimiento inicial de fondos de comercio o de otros activos y pasivos en una operación que no afecta ni al resultado fiscal ni al resultado contable y no es una combinación de negocios.

Por su parte, los activos por impuestos diferidos sólo se reconocen en la medida en que se considere probable que el Grupo vaya a disponer de ganancias fiscales futuras contra las que poder hacerlos efectivos.

Asimismo, a nivel consolidado se consideran también las diferencias que puedan existir entre el valor consolidado de una participada y su base fiscal. En general estas diferencias surgen de los resultados acumulados generados desde la fecha de adquisición de la participada, de deducciones fiscales asociadas a la inversión y de la diferencia de conversión, en el caso de las participadas con moneda funcional distinta del euro. Se reconocen los activos y pasivos por impuestos diferidos originados por estas diferencias salvo que, en el caso de diferencias impositivas, la inversora pueda controlar el momento de reversión de la diferencia y además es probable que tal diferencia no revierta en un futuro previsible, y en el caso de las diferencias deducibles, si se espera que dicha diferencia no revierta en un futuro previsible y no sea probable que la empresa disponga de ganancias fiscales futuras en cuantía suficiente.

Los activos y pasivos por impuesto diferidos, originados por operaciones con cargos o abonos directos en cuentas de patrimonio, se contabilizan también con contrapartida en patrimonio neto.

En cada cierre contable se reconsideran los activos por impuestos diferidos registrados, efectuándose las oportunas correcciones a los mismos en la medida en que existan dudas sobre su recuperación futura. Asimismo, en cada cierre se evalúan los activos por impuestos diferidos no registrados en balance y éstos son objeto de reconocimiento en la medida en que pase a ser probable su recuperación con beneficios fiscales futuros.

El Grupo aplica el Régimen de Tributación Consolidado a las sociedades españolas que supone que se integren en la entidad dominante (Proeduca Summa, S.L.) los créditos y débitos individuales por el Impuesto sobre Sociedades, por lo que las sociedades han de efectuar a Proeduca Summa, S.L. la liquidación por este impuesto generándose por tal concepto una deuda a favor o en contra de la entidad dominante del grupo fiscal, una vez aplicadas las deducciones y retenciones.

Desde el 1 de enero de 2016, la Sociedad dominante y las sociedades dependientes se encuentran inscritos al régimen especial de grupo de entidades (REGE) establecido en los art. 163 quinquies a 163 nonies de la Ley 37/92 de 28 de diciembre de IVA.

#### **4.10. Reconocimiento de ingresos y gastos**

El Grupo presta servicios de educación en línea, entre otros. El Grupo reconoce los ingresos derivados de dichos servicios a medida que se produce la transferencia al cliente del control sobre los bienes o servicios comprometidos (es decir, la o las obligaciones a cumplir). Para cada obligación a cumplir identificada, el Grupo determina al comienzo del contrato si el compromiso asumido se cumplirá a lo largo del tiempo o en un momento determinado. Los ingresos derivados de los compromisos que se cumplen a lo largo del tiempo se reconocerán en función del grado de avance o progreso hasta el cumplimiento completo de las obligaciones contractuales siempre que el Grupo disponga de información fiable para realizar esa medición.

El objetivo al medir el grado de avance en el cumplimiento de la obligación es representar la actividad del Grupo al transferir el control de los bienes o servicios comprometidos con el cliente a la fecha de balance.

El Grupo aplica un método de producto mediante el cual los ingresos se reconocen sobre la base de mediciones directas del valor para el cliente de los servicios transferidos hasta la fecha en relación con los servicios pendientes. Los métodos de producto incluyen, entre otros, métodos tales como la identificación de las unidades producidas o entregadas, hitos alcanzados o tiempo transcurrido.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

Los ingresos ordinarios procedentes de la venta de bienes y de la prestación de servicios se valoran por el importe monetario recibido o, en su caso, por el valor razonable de la contraprestación recibida, o que se espera recibir, y que salvo evidencia en contrario será el precio acordado deducido cualquier descuento, impuestos y los intereses incorporados al nominal de los créditos. Se incluirá en la valoración de los ingresos la mejor estimación de la contraprestación variable cuando no se considera altamente probable su reversión.

Los intereses recibidos de activos financieros se reconocen utilizando el método del tipo de interés efectivo y los dividendos, cuando se declara el derecho del accionista a recibirlos. En cualquier caso, los intereses y dividendos de activos financieros devengados con posterioridad al momento de la adquisición se reconocen como ingresos en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Los gastos necesarios para la celebración de los Consejos de Administración y Juntas de Accionistas se contabilizan en la fecha en que se incurren en la partida «Otros gastos de explotación».

#### **4.11. Provisiones y contingencias**

La Dirección de la Sociedad en la formulación de los estados financieros intermedios consolidados diferencia entre:

a) Provisiones: saldos acreedores que cubren obligaciones actuales derivadas de sucesos pasados, cuya cancelación es probable que origine una salida de recursos, pero que resultan indeterminados en cuanto a su importe y/o momento de cancelación.

b) Pasivos contingentes: obligaciones posibles surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya materialización futura está condicionada a que ocurra, o no, uno o más eventos futuros independientes de la voluntad de la Sociedad.

Los estados financieros intermedios consolidados recogen todas las provisiones con respecto a las cuales se estima que la probabilidad de que se tenga que atender la obligación es mayor que la de lo contrario. Los pasivos contingentes no se reconocen en los estados financieros, sino que se informa sobre los mismos en las notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados, en la medida en que no sean considerados como remotos.

Las provisiones se valoran por el valor actual de la mejor estimación posible del importe necesario para cancelar o transferir la obligación, teniendo en cuenta la información disponible sobre el suceso y sus consecuencias, y registrándose los ajustes que surjan por la actualización de dichas provisiones como un gasto financiero conforme se van devengando.

La compensación a recibir de un tercero en el momento de liquidar la obligación, siempre que no existan dudas de que dicho reembolso será percibido, se registra como activo, excepto en el caso de que exista un vínculo legal por el que se haya exteriorizado parte del riesgo, y en virtud del cual la Sociedad no esté obligada a responder; en esta situación, la compensación se tendrá en cuenta para estimar el importe por el que, en su caso, figurará la correspondiente provisión.

#### **4.12. Indemnizaciones por despido**

Las indemnizaciones por cese se pagan a los empleados como consecuencia de la decisión del Grupo de rescindir su contrato de trabajo antes de la edad normal de jubilación o cuando el empleado acepta renunciar voluntariamente a cambio de esas prestaciones. El Grupo reconoce estas prestaciones cuando se ha comprometido de forma demostrable a cesar en su empleo a los trabajadores de acuerdo con un plan formal detallado sin posibilidad de retirada o a proporcionar indemnizaciones por cese como consecuencia de una oferta para animar a una renuncia voluntaria. Las prestaciones que no se van a pagar en los doce meses siguientes a la fecha del balance consolidado se descuentan a su valor actual. A la fecha no existe plan alguno de reducción de personal que haga necesaria la creación de una provisión por este concepto.

En algunos países de Latinoamérica donde opera el Grupo, la legislación laboral establece la obligación de externalizar el importe de la prestación que recibiría el empleado en caso de que procediera a su baja voluntaria, normalmente en función de uno o más factores como la edad, años de servicio y remuneración. El Grupo mantiene registradas las

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

provisiones correspondientes por este concepto, bajo la partida "Provisiones a largo plazo" del balance consolidado adjunto (Nota 13).

**4.13. Elementos patrimoniales de naturaleza medioambiental**

Se consideran activos de naturaleza medioambiental los bienes que son utilizados de forma duradera en la actividad del Grupo, cuya finalidad principal es la minimización del impacto medioambiental y la protección y mejora del medioambiente, incluyendo la reducción o eliminación de la contaminación futura.

Dada la actividad a la que se dedica el Grupo, no tiene responsabilidades, gastos, activos, provisiones o contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativos en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados del mismo. Por este motivo, no se incluyen desgloses específicos en estas notas explicativas respecto a la información de cuestiones medioambientales.

**4.14. Transacciones entre partes vinculadas**

Las sociedades que componen el Grupo realizan todas sus operaciones con vinculadas a valores de mercado (valor razonable). Los elementos objeto de las transacciones se contabilizan en el momento inicial por su valor razonable. La valoración posterior se realiza de acuerdo con lo previsto en las normas particulares para las cuentas que corresponda.

Adicionalmente los precios de transferencia se encuentran adecuadamente soportados, por lo que la Dirección del Grupo considera que no existen riesgos significativos por este aspecto de los que pudieran derivarse pasivos de consideración en el futuro.

**4.15. Clasificación de saldos entre corrientes y no corrientes**

Se consideran activos corrientes aquellos vinculados al ciclo normal de explotación que con carácter general se considera de un año, también aquellos otros activos cuyo vencimiento, enajenación o realización se espera que se produzca en el corto plazo desde la fecha de cierre del ejercicio, los activos financieros mantenidos para negociar, con la excepción de los derivados financieros cuyo plazo de liquidación sea superior al año y el efectivo y otros activos líquidos equivalentes. Los activos que no cumplen estos requisitos se califican como no corrientes.

Del mismo modo, son pasivos corrientes los vinculados al ciclo normal de explotación, los pasivos financieros mantenidos para negociar, con la excepción de los derivados financieros cuyo plazo de liquidación sea superior al año y en general todas las obligaciones cuya vencimiento o extinción se producirá en el corto plazo. En caso contrario, se clasifican como no corrientes.

**NOTA 5 – GESTIÓN DEL RIESGO FINANCIERO**

**5.1. Factores de riesgo financiero**

Las actividades del Grupo están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado (incluyendo riesgo de tipo de cambio, riesgo del tipo de interés y riesgo de precios), riesgo de crédito y riesgo de liquidez. El programa de gestión del riesgo global del Grupo se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre su rentabilidad financiera. El Grupo emplea instrumentos financieros derivados para cubrir determinadas exposiciones al riesgo.

La gestión del riesgo está controlada por la Dirección Financiera del Grupo que identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros con arreglo a las políticas aprobadas por el Consejo de Administración de la Sociedad Dominante. El Consejo proporciona políticas escritas para la gestión del riesgo global, así como para áreas concretas como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipo de interés, riesgo de liquidez, empleo de derivados y no derivados e inversión del exceso de liquidez.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

**a) Riesgo de mercado**

*(i) Riesgo de tipo de cambio*

El riesgo de tipo de cambio se produce por la posible pérdida causada por variaciones en el valor razonable o en los flujos de efectivo de un instrumento financiero debidas a fluctuaciones en los tipos de cambio.

El Grupo contrata coberturas para aquellas monedas con volatilidad en el momento de contratación de la misma, principalmente, pesos colombianos y en ocasiones dólares americanos. El Grupo vende sus títulos a euros a un tipo de cambio negociado con el alumno (que paga en moneda local) difiriendo dicho tipo de cambio del real existente en el momento de la venta. La Dirección Financiera del Grupo monitoriza periódicamente la diferencia entre el tipo de cambio real y el tipo de cambio negociado, contratando coberturas en el caso de que se consideren necesarias para mitigar este riesgo.

*(ii) Riesgo de precio*

El Grupo está expuesto al riesgo del precio de los instrumentos de patrimonio neto debido a las inversiones mantenidas por el Grupo y clasificadas en el balance consolidado como a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

El beneficio después de impuestos del ejercicio aumentaría o disminuiría como consecuencia de las ganancias o pérdidas de los instrumentos de patrimonio neto clasificados como a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

*(iii) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y en el valor razonable*

El riesgo de tipo de interés del Grupo surge de los activos y pasivos financieros que dispone el Grupo. Los instrumentos financieros emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo, que está parcialmente compensado por el efectivo mantenido a tipos variables. Los préstamos a tipo de interés fijo exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés sobre el valor razonable.

El Grupo analiza su exposición al riesgo de tipo de interés de forma dinámica. Se realiza una simulación de varios escenarios teniendo en cuenta la evolución esperada de los mercados financieros, las diferentes alternativas y, en función de estos escenarios, el Grupo calcula el efecto sobre el resultado de una variación determinada del tipo de interés.

**b) Riesgo de crédito**

El riesgo de crédito se gestiona por grupos. El riesgo de crédito surge del efectivo y otros activos líquidos equivalentes al efectivo y los depósitos en bancos e instituciones financieras. En relación con los bancos e instituciones financieras, únicamente se aceptan entidades a las que se les considera como solventes por parte de la Dirección del Grupo.

Adicionalmente, hay que indicar que no existe una concentración significativa del riesgo de crédito en terceros y que es política del Grupo intentar que la mayor cantidad posible de sus cuentas por cobrar estén garantizadas mediante seguros de crédito.

**c) Riesgo de liquidez**

Con el fin de asegurar la liquidez y poder atender a todos los compromisos de pago que se deriven de su actividad, el Grupo dispone de la tesorería que muestra en el balance consolidado adjunto.

Asimismo, la Dirección realiza un seguimiento de las provisiones de la reserva de liquidez del Grupo en función de los flujos de efectivo esperados.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

## **5.2. Estimación del valor razonable**

El valor en libros es una aproximación aceptable del valor razonable. El valor razonable de los instrumentos financieros que no cotizan en un mercado activo se determina usando técnicas de valoración. El Grupo utiliza su juicio para seleccionar una variedad de métodos y realiza hipótesis que se basan en las condiciones del mercado existentes en cada una de las fechas del balance. Para determinar el valor razonable del resto de instrumentos financieros se utilizan otras técnicas, como flujos de efectivo descontados estimados. Se asume que el valor en libros de los créditos y débitos por operaciones comerciales se aproxima a su valor razonable.

## **5.3. Información cuantitativa y cualitativa de los impactos derivados del COVID-19**

La aparición del Covid-19 en 2020 y su expansión global motivaron que el brote vírico fuera calificado como una pandemia por la Organización Mundial de la Salud desde el 11 de marzo de 2020. Dicha situación impactó en los mercados financieros globales, se implementaron restricciones a la movilidad y a la actividad empresarial en muchos sectores. El 14 de marzo de 2020, el Gobierno de España declaró el “Estado de Alarma” bajo el Real Decreto 463/2020, situación que ha estado vigente hasta el 21 de junio de 2020.

Posteriormente, el Gobierno de España declaró en el Real Decreto 926/2020, de 25 de octubre, un nuevo Estado de Alarma en todo el territorio nacional con el fin de continuar afrontando la situación de crisis, y en particular, de establecer un soporte jurídico para que las comunidades autónomas pudieran adoptar medidas restrictivas para luchar contra la expansión de la pandemia. Finalmente, en el Real Decreto 956/2020 se decretó el fin de dicho segundo Estado de Alarma con fecha 9 de mayo de 2021.

Los administradores, considerando la incertidumbre sobre la efectividad de las vacunas que se han desarrollado contra la Covid-19 y los rebrotes del virus y, por tanto, la incertidumbre acerca de la evolución de la pandemia y sus consecuencias a medio plazo han realizado un análisis de sus efectos y consecuencias para el Grupo durante el primer semestre del ejercicio 2022. A continuación, se desarrollan los principales impactos:

Riesgo de operaciones: dada la naturaleza y tipología principal de los servicios prestados por el Grupo, formación virtual o a distancia, las operaciones del Grupo han venido continuando su curso normal, incluso aumentando a lo largo del periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022.

Riesgo de mercado y entorno: tal y como se indicaba anteriormente, la actividad del Grupo no solo no se ha visto interrumpida por la pandemia Covid-19, sino que ha aumentado respecto a ejercicios anteriores, sin que ello haya supuesto un aumento de los niveles generales de morosidad contenidos en las partidas a cobrar registradas bajo el epígrafe “Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar” del balance consolidado adjunto. El Grupo ha realizado una gestión y seguimiento activa de cobro, habiendo dotado provisiones por insolvencias necesarias de acuerdo a su mejor estimación.

Riesgos laborales: Una de las principales preocupaciones del Grupo en este periodo ha sido garantizar la seguridad de todos los empleados y en este sentido se han adoptado medidas preventivas en todos los centros de trabajo y se ha promovido en la medida de lo posible el teletrabajo. En línea indicado en el apartado de riesgo de operaciones, dado el mantenimiento de la actividad en niveles normales, no ha sido necesaria la ejecución de expedientes de regulación temporales de empleo (ERTES).

Riesgo de liquidez: la situación general de los mercados ha provocado un aumento de las tensiones de liquidez en la economía, así como una contracción del mercado del crédito. En este sentido, el Grupo cuenta con tesorería suficiente, lo que, unido a la puesta en marcha de planes específicos para la mejora y gestión eficiente de la liquidez, permitirán afrontar las tensiones que se pudieran producir y minimizar el riesgo de liquidez.

En consecuencia, los administradores, conforme a la evolución del negocio y a la mejor información disponible, no estiman que la prolongación de la pandemia generada por el virus Covid-19 vaya a generar impactos relevantes sobre los principales riesgos del Grupo, entendidos como de liquidez o financiero, de operaciones o continuidad y de valoración de activos.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

**NOTA 6 – COMBINACIONES DE NEGOCIO**

Durante el periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022, no se han producido combinaciones de negocio.

Con fecha 10 de marzo de 2021, Proeduca Altus, S.A. adquirió por un importe de 4.000.000 de euros una participación del 100% en el capital de Digital School, S.L., la cual ofrece actividades de formación a profesionales en el ámbito de las nuevas tecnologías. Dicha contraprestación fue pagada al vendedor en efectivo en el momento de la operación.

**Activos adquiridos y pasivos asumidos en la fecha de adquisición de cada una de las adquisiciones (en euros)**

De acuerdo con la normativa aplicable, la Sociedad Dominante dispone de un periodo de doce meses para realizar la asignación definitiva del precio pagado (“Purchase Price Allocation” o “PPA”) a los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos procedentes de las combinaciones de negocios mencionadas en los apartados anteriores (véase Nota 7). Para ello la Sociedad Dominante ha contratado la ayuda de un experto independiente externo para realizar la valoración de dichos activos y pasivos a la fecha de adquisición.

En línea con lo anterior, el Grupo ha registrado bajo el epígrafe “Patentes, licencias, marcas y similares” el valor de la siguiente marca:

- Marca KSchool (Digital School) por importe de 1.062.300,00 euros cuya amortización se realiza aplicando el método lineal durante un periodo de vida útil estimada de 10 años desde la fecha de adquisición por parte de Proeduca Altus, S.A. (véase Nota 7). La determinación del valor razonable de dicha marca se ha realizado aplicando la metodología de valoración basada en el método “Relief from Royalty”, método generalmente aceptado en el mercado para la valoración de marcas y otros activos similares. Debido a la no deducibilidad de la amortización correspondiente a este activo, se identificaron pasivos por impuesto diferido a fecha de la combinación de negocios por importe de 265.575,00 euros.

Es por ello que la asignación definitiva de los activos identificados y de los pasivos asumidos es la siguiente:

| Epígrafes Contables   | Saldos a fecha de adquisición (en euros) |
|---|--|
| Activo no Corriente   | 1.146.550,01                             |
| Activo Corriente  | 1.100.229,05                             |
| Pasivo No Corriente   | 565.575,00                               |
| Pasivo Corriente  | 756.863,61                               |
| <b>Total valor razonable de activos netos identificables adquiridos</b> | <b>924.340,45</b>                        |

**Fondo de comercio surgido en la combinación de negocios**

En esta combinación de negocios se ha puesto de manifiesto el siguiente fondo de comercio (en euros):

|   |                     |
|---|---------------------|
| Contraprestación transferida                    | 4.000.000           |
| Valor razonable de los activos netos adquiridos | 924.340,45          |
| <b>Fondo de comercio (Nota 7)</b>               | <b>3.075.659,55</b> |

Los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad Dominante han aplicado el método de adquisición y han valorado, así, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos a su valor razonable a la fecha de la toma de control registrándose un fondo de comercio por importe total de 3.075.659,55 miles de euros. En la Nota 7 se facilita información adicional sobre el fondo de comercio.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

**Impacto de la combinación en los resultados del Grupo**

Los ingresos y el resultado imputables a la combinación desde la fecha de adquisición hasta la fecha de cierre del ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021 fueron los siguientes:

|                                      | Euros        |
|--------------------------------------|--------------|
| Importe neto de la cifra de negocios | 757.846,60   |
| Resultado del ejercicio              | (127.439,10) |

Si la combinación de negocios anteriormente mencionada se hubiera realizado al comienzo del ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021, el importe de los ingresos y resultado del ejercicio de Digital School, S.L. hubiera sido el siguiente:

|                                      | Euros        |
|--------------------------------------|--------------|
| Importe neto de la cifra de negocios | 2.307.433,23 |
| Resultado del ejercicio              | 106.506,05   |

Con fecha 1 de febrero de 2021, la sociedad dependiente Proinnova Europa S.L., hizo efectiva la compra de la rama de actividad denominada "Instituto Tecnológico Telefónica" a la sociedad Telefónica Educación Digital, S.L. Esta rama de negocio es titular de un centro docente privado autorizado por la Comunidad de Madrid para la impartición de dos títulos oficiales de formación profesional de grado superior que combinan la formación profesional tanto en formato presencial como en línea.

Activos adquiridos y pasivos asumidos en la fecha de adquisición

Los importes reconocidos (expresados en euros) en la fecha de adquisición para cada clase de activo y pasivo de la rama de actividad son los siguientes:

| Epígrafes Contables | Saldos a fecha de adquisición |
|---------------------|-------------------------------|
| Activo no Corriente | 97.905,12                     |
| Activo Corriente    | 8.022,97                      |
| Patrimonio Neto     | -                             |
| Pasivo No Corriente | -                             |
| Pasivo Corriente    | 504.481,42                    |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

**NOTA 7 – INMOVILIZADO INTANGIBLE**

El detalle y movimiento de las partidas incluidas en “Inmovilizado intangible”, con excepción del fondo de comercio de consolidación que se muestra a continuación, es el siguiente:

**28 de febrero de 2022**

| Concepto                       | Saldo al<br>31/08/2021 | Combinación<br>de negocio | Adiciones<br>/Dotaciones | Bajas<br>/Reversión | Diferencias<br>conversión | Reclasif. | Euros<br>Saldo al<br>28/02/2022 |
|--------------------------------|------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------|---------------------------|-----------|---------------------------------|
| <b>Coste:</b>                  |                        |                           |                          |                     |                           |           |                                 |
| Patentes, licencias y marcas   | 1.514.772,15           | -                         | -                        | -                   | -                         | -         | 1.514.772,15                    |
| Aplicaciones informáticas      | 4.965.048,58           | -                         | 400.545,67               | (63.959,13)         | 5.514,79                  | -         | 5.307.149,91                    |
| Otro inmovilizado intangible   | 10.544.022,91          | -                         | 996.933,12               | -                   | 14.092,89                 | -         | 11.555.048,92                   |
|                                | <b>17.023.843,64</b>   | <b>-</b>                  | <b>1.397.478,79</b>      | <b>(63.959,13)</b>  | <b>19.607,68</b>          | <b>-</b>  | <b>18.376.970,98</b>            |
| <b>Amortización acumulada:</b> |                        |                           |                          |                     |                           |           |                                 |
| Patentes, licencias y marcas   | (437.885,01)           | -                         | (58.956,62)              | -                   | -                         | -         | (496.841,63)                    |
| Aplicaciones informáticas      | (2.213.876,57)         | -                         | (479.949,00)             | 20.835,91           | (2.075,85)                | -         | (2.675.065,51)                  |
| Otro inmovilizado intangible   | (5.108.396,39)         | -                         | (710.028,56)             | -                   | (11.292,60)               | -         | (5.829.717,55)                  |
|                                | <b>(7.760.157,97)</b>  | <b>-</b>                  | <b>(1.248.934,18)</b>    | <b>20.835,91</b>    | <b>(13.368,45)</b>        | <b>-</b>  | <b>(9.001.624,69)</b>           |
| <b>Deterioro:</b>              |                        |                           |                          |                     |                           |           |                                 |
| Patentes, licencias y marcas   | -                      | -                         | -                        | -                   | -                         | -         | -                               |
| Aplicaciones informáticas      | (235.767,96)           | -                         | -                        | -                   | -                         | -         | (235.767,96)                    |
| Otro inmovilizado intangible   | (1.780.964,97)         | -                         | (163.254,00)             | -                   | -                         | -         | (1.944.218,97)                  |
|                                | <b>(2.016.732,93)</b>  | <b>-</b>                  | <b>(163.254,00)</b>      | <b>-</b>            | <b>-</b>                  | <b>-</b>  | <b>(2.179.986,93)</b>           |
| <b>Total Neto</b>              | <b>7.246.952,74</b>    | <b>-</b>                  | <b>(14.709,39)</b>       | <b>(43.123,22)</b>  | <b>6.239,23</b>           | <b>-</b>  | <b>7.195.359,36</b>             |

**31 de agosto de 2021**

| Concepto                       | Saldo al<br>31/08/2020 | Combinación<br>de negocio | Adiciones<br>/Dotaciones | Bajas<br>/Reversión | Diferencias<br>conversión | Reclasif.  | Euros<br>Saldo al<br>31/08/2021 |
|--------------------------------|------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------|---------------------------|------------|---------------------------------|
| <b>Coste:</b>                  |                        |                           |                          |                     |                           |            |                                 |
| Patentes, licencias y marcas   | 452.472,15             | 1.062.300,00              | -                        | -                   | -                         | -          | 1.514.772,15                    |
| Aplicaciones informáticas      | 3.075.937,36           | 53.822,00                 | 1.835.374,82             | -                   | (85,59)                   | -          | 4.965.048,59                    |
| Otro inmovilizado intangible   | 8.142.475,78           | 97.905,12                 | 2.301.621,63             | -                   | 2.020,38                  | -          | 10.544.022,91                   |
|                                | <b>11.670.885,29</b>   | <b>1.214.027,12</b>       | <b>4.136.996,45</b>      | <b>-</b>            | <b>1.934,79</b>           | <b>-</b>   | <b>17.023.843,65</b>            |
| <b>Amortización acumulada:</b> |                        |                           |                          |                     |                           |            |                                 |
| Patentes, licencias y marcas   | (393.004,94)           | (33.196,87)               | (11.683,20)              | -                   | -                         | -          | (437.885,01)                    |
| Aplicaciones informáticas      | (1.310.707,48)         | (51.239,73)               | (849.491,12)             | 1.676,10            | 97,74                     | (4.212,08) | (2.213.876,57)                  |
| Otro inmovilizado intangible   | (3.687.517,67)         | -                         | (1.423.519,91)           | -                   | (1.570,89)                | 4.212,08   | (5.108.396,39)                  |
|                                | <b>(5.391.230,09)</b>  | <b>(84.436,60)</b>        | <b>(2.284.694,23)</b>    | <b>1.676,10</b>     | <b>(1.473,15)</b>         | <b>-</b>   | <b>(7.760.157,97)</b>           |
| <b>Deterioro:</b>              |                        |                           |                          |                     |                           |            |                                 |
| Patentes, licencias y marcas   | -                      | -                         | -                        | -                   | -                         | -          | -                               |
| Aplicaciones informáticas      | (16.102,79)            | -                         | (219.665,17)             | -                   | -                         | -          | (235.767,96)                    |
| Otro inmovilizado intangible   | (1.731.246,80)         | -                         | (49.718,17)              | -                   | -                         | -          | (1.780.964,97)                  |
|                                | <b>(1.747.349,59)</b>  | <b>-</b>                  | <b>(269.383,34)</b>      | <b>-</b>            | <b>-</b>                  | <b>-</b>   | <b>(2.016.732,93)</b>           |
| <b>Total Neto</b>              | <b>4.532.305,61</b>    | <b>1.129.590,52</b>       | <b>1.582.919,88</b>      | <b>1.676,10</b>     | <b>461,64</b>             | <b>-</b>   | <b>7.246.952,75</b>             |

Las adiciones del ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021 en el epígrafe “Patentes, licencias, marcas y similares” se encuentran en el marco de la combinación de negocios descrita en la Nota 6, y han sido valoradas en el ejercicio del Purchase Price Allocation realizado por un experto independiente, habiéndose calculado su valor de manera individualizada para cada uno de los activos conforme a la metodología de valoración descrita en la Nota 6.

Dentro del epígrafe “Otro inmovilizado intangible” se incluyen 2.545.595,91 euros que corresponden con el coste neto en el que incurre el grupo en la elaboración de los contenidos que se incluyen en los temarios de los grados, postgrados y otros cursos que se imparten (2.301.621,63 euros al 31 de agosto de 2021). La Dirección del Grupo ha evaluado el valor recuperable de dichos activos, calculado fundamentalmente sobre la base de descatalogación en el ejercicio en curso de la cartera de titulaciones o descatalogación prevista en los ejercicios posteriores de los cursos en los que imparten dichos contenidos. Dicha previsión de descatalogación es calculada en función de la evolución de las

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

matriculaciones en el ejercicio en curso (véase Nota 4.3.d). En relación con lo anterior, se ha registrado en el ejercicio de 6 meses terminado el 28 de febrero de 2022 un deterioro por importe de 163.254,00 euros. Dichos deterioros han sido registrados en el epígrafe "Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada adjunta.

Los elementos totalmente amortizados son:

|   | Euros               |                     |
|---|---------------------|---------------------|
|   | Saldo a 28/02/2022  | Saldo a 31/08/2021  |
| Patentes, licencias, marcas y similares | 346.702,70          | 346.702,70          |
| Aplicaciones informáticas               | 922.514,93          | 891.210,37          |
| Otro inmovilizado intangible            | 3.278.868,06        | 3.278.868,06        |
|   | <b>4.548.085,69</b> | <b>4.516.781,13</b> |

Al 28 de febrero de 2022, al igual que al 31 de agosto de 2021, no existen activos intangibles significativos sujetos a restricciones de titularidad o pignorados como garantías de pasivos.

El Grupo tiene contratadas varias pólizas de seguros para cubrir los riesgos a que están sujetos los bienes del inmovilizado intangible. La cobertura de estas pólizas se considera suficiente.

Durante el ejercicio de 6 meses terminado el 28 de febrero de 2022 y el ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021, no se han capitalizado gastos financieros como mayor valor del inmovilizado intangible.

Al 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2021 no existían compromisos firmes de inversión de activos intangibles.

El desglose del fondo de comercio por Unidad Generadora de Efectivo es el siguiente:

| Sociedad                                      | Euros               |                     |
|---|---------------------|---------------------|
|   | Saldo al 28/02/2022 | Saldo al 31/08/2021 |
| Inforactory Servicios Informativos, S.R.L.    | 22.685,32           | 23.533,43           |
| Dizaparzi, S.A.                               | 452,94              | 551,05              |
| Marconi International University              | 1.379.652,43        | 1.403.523,78        |
| Escuela de Postgrados Neumann Business School | 767.985,05          | 726.852,76          |
| Digital School, S.L.                          | 2.302.840,33        | 2.915.237,20        |
|   | <b>4.473.616,07</b> | <b>5.069.698,22</b> |

Asimismo, el movimiento del fondo de comercio de consolidación se muestra en la tabla siguiente:

|   | Euros               |                     |
|---|---------------------|---------------------|
|   | Saldo a 28/02/2022  | Saldo a 31/08/2021  |
| <b>Saldo inicial</b>  | <b>5.069.698,22</b> | <b>2.541.887,55</b> |
| Coste   | 6.563.557,23        | 3.581.098,98        |
| Amortización acumulada  | (1.135.744,76)      | (681.097,18)        |
| Pérdidas por deterioro acumuladas                               | (358.114,25)        | (358.114,25)        |
| <b>Valor contable</b>   | <b>5.069.698,22</b> | <b>2.541.887,55</b> |
| Fondo de comercio adicional reconocido en el ejercicio (Nota 6) | -                   | 3.075.659,55        |
| Otros movimientos   | 224.899,82          | (93.201,30)         |
| Amortización del ejercicio                                      | (362.368,08)        | (454.647,58)        |
| Correcciones de valor reconocidas en el ejercicio               | (458.613,89)        | -                   |
| Bajas y traspasos de correcciones de valor en el ejercicio      | -                   | -                   |
| <b>Saldo final</b>  | <b>4.473.616,07</b> | <b>5.069.698,22</b> |
| Coste   | 6.788.457,05        | 6.563.557,23        |
| Amortización acumulada  | (1.498.112,84)      | (1.135.744,76)      |
| Pérdidas por deterioro acumuladas                               | (816.728,14)        | (358.114,25)        |
| <b>Valor contable</b>   | <b>4.473.616,07</b> | <b>5.069.698,22</b> |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

El importe recuperable de una UGE se determina en base a cálculos del valor en uso. Estos cálculos usan proyecciones de flujos de efectivo basadas en presupuestos financieros aprobados por la dirección que cubren un período cinco años. Los flujos de efectivo correspondientes al período posterior a estos cinco años se extrapolan usando las tasas de crecimiento estimadas indicadas a continuación. La tasa de crecimiento no supera la tasa media de crecimiento a largo plazo para el negocio en que opera la UGE.

La Dirección decidió que la tasa de crecimiento del volumen anual compuesta de cada UGE que cubre el periodo presupuestado de cuatro años fuese una hipótesis clave. El volumen de ventas en cada periodo es el principal piloto para los ingresos ordinarios y los costes. La tasa de crecimiento del volumen anual compuesta se basa en el rendimiento pasado y en las expectativas de la dirección de desarrollo del mercado. Las tasas de crecimiento a largo plazo utilizadas son coherentes con las previsiones incluidas en los informes del sector. Se han usado tasas de crecimiento a perpetuidad de un 0%. Los flujos anteriormente indicados se han descontado a una tasa de descuento, generalmente basada en el coste medio ponderado del capital (WACC) antes de impuestos, y reflejan riesgos específicos relacionados con los segmentos relevantes, que se sitúa dependiendo del tipo de inversión entre el 9,31% y 16,31%. El Grupo ha realizado análisis de sensibilidades considerando diferentes escenarios para los 2 parámetros clave en la determinación del valor a través del descuento de flujos de caja que son la tasa de crecimiento perpetuo y la tasa de crecimiento utilizada (coste medio ponderado del capital). Como resultado del ejercicio realizado, salvo en el caso de la UGE *Kschool* cuyo valor recuperable es inferior al valor neto contable de los activos y pasivos asociados a la misma por importe de 458.613,89 euros, el valor recuperable del resto de las UGEs excede del valor neto contable de los activos y pasivos incluidos en las mismas, no habiendo sido por ello necesario el registro de deterioros adicionales. Dicho deterioro ha sido registrado bajo el epígrafe “Deterioro y resultados por enajenación del inmovilizado” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

**NOTA 8 – INMOVILIZADO MATERIAL**

El detalle y movimiento de las partidas incluidas en Inmovilizado material es el siguiente:

**28 de febrero de 2022**

| Concepto                       | Saldo al<br>31/08/2021 | Combinación<br>de negocio | Adiciones<br>/Dotaciones | Bajas             | Diferencias<br>conversión | Reclasif. | Euros<br>Saldo al<br>28/02/2022 |
|--------------------------------|------------------------|---------------------------|--------------------------|-------------------|---------------------------|-----------|---------------------------------|
| <b>Coste:</b>                  |                        |                           |                          |                   |                           |           |                                 |
| Construcciones                 | 185.010,35             | -                         | -                        | -                 | 24.186,67                 | -         | 209.197,02                      |
| Instalaciones técnicas         | 931.114,92             | -                         | 9.894,24                 | -                 | 11.759,52                 | -         | 952.768,68                      |
| Otras instalaciones            | 894.478,36             | -                         | -                        | -                 | -                         | -         | 894.478,36                      |
| Mobiliario                     | 2.543.084,26           | -                         | 19.380,00                | -                 | 26.610,75                 | -         | 2.589.075,01                    |
| Equipo para procesos de inf.   | 5.201.398,76           | -                         | 292.840,02               | (4.656,02)        | 37.600,21                 | -         | 5.527.182,97                    |
| Elementos de transporte        | 50.590,10              | -                         | -                        | -                 | -                         | -         | 50.590,10                       |
| Otro inmovilizado material     | 192.299,74             | -                         | 4.352,85                 | (1.191,77)        | 227,26                    | -         | 195.688,08                      |
| Inmovilizado en curso          | -                      | -                         | 446.260,47               | -                 | -                         | -         | 446.260,47                      |
|                                | <b>9.997.976,49</b>    | <b>-</b>                  | <b>772.727,598</b>       | <b>(5.847,79)</b> | <b>100.384,41</b>         | <b>-</b>  | <b>10.865.240,69</b>            |
| <b>Amortización acumulada:</b> |                        |                           |                          |                   |                           |           |                                 |
| Construcciones                 | (122.763,65)           | -                         | (9.898,72)               | -                 | (16.274,49)               | -         | (148.936,86)                    |
| Instalaciones técnicas         | (719.567,11)           | -                         | (32.967,28)              | -                 | (5.513,83)                | -         | (758.048,22)                    |
| Otras instalaciones            | (534.585,02)           | -                         | (42.706,96)              | -                 | -                         | -         | (577.291,98)                    |
| Mobiliario                     | (1.164.410,57)         | -                         | (126.302,74)             | -                 | (9.482,62)                | -         | (1.300.195,93)                  |
| Equipo para procesos de inf.   | (2.928.775,64)         | -                         | (450.472,60)             | 4.656,02          | (19.327,00)               | -         | (3.393.919,22)                  |
| Elementos de transporte        | (27.454,83)            | -                         | (4.047,21)               | -                 | -                         | -         | (31.502,04)                     |
| Otro inmovilizado material     | (139.490,10)           | -                         | (15.932,67)              | 1.191,77          | (134,98)                  | -         | (154.365,98)                    |
|                                | <b>(5.637.046,92)</b>  | <b>-</b>                  | <b>(682.328,18)</b>      | <b>5.847,79</b>   | <b>(50.732,92)</b>        | <b>-</b>  | <b>(6.364.260,23)</b>           |
| <b>Total Neto</b>              | <b>4.360.929,57</b>    | <b>-</b>                  | <b>90.399,40</b>         | <b>-</b>          | <b>49.651,49</b>          | <b>-</b>  | <b>4.500.980,46</b>             |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

31 de agosto de 2021

| Concepto                       |                        |                           |                          |                   |                           |           | Euros                  |
|--------------------------------|------------------------|---------------------------|--------------------------|-------------------|---------------------------|-----------|------------------------|
|                                | Saldo al<br>31/08/2020 | Combinación<br>de negocio | Adiciones<br>/Dotaciones | Bajas             | Diferencias<br>conversión | Reclasif. | Saldo al<br>31/08/2021 |
| <b>Coste:</b>                  |                        |                           |                          |                   |                           |           |                        |
| Construcciones                 | 209.700,41             | -                         | 110,61                   | -                 | (24.800,67)               | -         | 185.010,35             |
| Instalaciones técnicas         | 928.350,86             | -                         | 830,42                   | -                 | 1.933,64                  | -         | 931.114,92             |
| Otras instalaciones            | 887.239,93             | 2.221,77                  | 5.016,66                 | -                 | -                         | -         | 894.478,36             |
| Mobiliario                     | 2.226.390,79           | 24.037,92                 | 262.047,20               | (29,11)           | 30.775,76                 | (138,30)  | 2.543.084,26           |
| Equipo para procesos de inf.   | 3.624.362,96           | 14.442,43                 | 1.553.310,06             | (2.198,62)        | 11.343,63                 | 138,30    | 5.201.398,76           |
| Elementos de transporte        | 50.590,10              | -                         | -                        | -                 | -                         | -         | 50.590,10              |
| Otro inmovilizado material     | 184.427,76             | 5.941,74                  | 1.886,05                 | -                 | 44,19                     | -         | 192.299,74             |
|                                | <b>8.111.062,81</b>    | <b>46.643,86</b>          | <b>1.823.201,00</b>      | <b>(2.227,73)</b> | <b>19.296,55</b>          | -         | <b>9.997.976,49</b>    |
| <b>Amortización acumulada:</b> |                        |                           |                          |                   |                           |           |                        |
| Construcciones                 | (119.300,41)           | -                         | (17.764,04)              | -                 | 14.300,80                 | -         | (122.763,65)           |
| Instalaciones técnicas         | (650.641,23)           | -                         | (68.418,77)              | -                 | (507,11)                  | -         | (719.567,11)           |
| Otras instalaciones            | (438.452,27)           | (859,65)                  | (95.273,10)              | -                 | -                         | -         | (534.585,02)           |
| Mobiliario                     | (923.937,71)           | (9.274,33)                | (227.415,23)             | 17,00             | (3.800,30)                | -         | (1.164.410,57)         |
| Equipo para procesos de inf.   | (2.197.335,37)         | (10.026,91)               | (718.136,36)             | 137,41            | (3.414,41)                | -         | (2.928.775,64)         |
| Elementos de transporte        | (19.360,41)            | -                         | (8.094,42)               | -                 | -                         | -         | (27.454,83)            |
| Otro inmovilizado material     | (100.656,34)           | (5.084,44)                | (33.730,06)              | -                 | (19,26)                   | -         | (139.490,10)           |
|                                | <b>(4.449.683,74)</b>  | <b>(25.245,33)</b>        | <b>(1.168.831,98)</b>    | <b>154,41</b>     | <b>6.559,72</b>           | -         | <b>(5.637.046,92)</b>  |
| <b>Total Neto</b>              | <b>3.661.379,07</b>    | <b>21.398,53</b>          | <b>654.369,02</b>        | <b>(2.073,32)</b> | <b>25.856,27</b>          | -         | <b>4.360.929,57</b>    |

Los elementos totalmente amortizados son:

|                                      | Euros               |                     |
|--------------------------------------|---------------------|---------------------|
|                                      | Saldo a 28/02/2022  | Saldo a 31/08/2021  |
| Instalaciones técnicas               | 442.671,02          | 394.265,73          |
| Mobiliario                           | 231.891,47          | 219.566,15          |
| Equipos para procesos de información | 1.741.434,42        | 1.675.858,73        |
| Otras instalaciones                  | 116.993,69          | 103.361,87          |
| Otro inmovilizado material           | 56.588,91           | 30.608,04           |
|                                      | <b>2.589.579,51</b> | <b>2.423.660,52</b> |

Las adiciones de la partida de equipos de procesos de información del periodo de 6 meses terminado el 28 de febrero de 2022 corresponden fundamentalmente a adquisiciones de ordenadores portátiles y otros equipos informáticos.

Las adiciones de la partida de inmovilizado en curso corresponden, fundamentalmente, a las reformas de las nuevas oficinas a las que se trasladará el Grupo, las cuales son propiedad de partes vinculadas (véase Nota 21) y estarán disponibles durante el segundo semestre del ejercicio 2022.

Ni al 28 de febrero de 2022 ni al 31 de agosto de 2021 existen activos materiales significativos sujetos a restricciones de titularidad o pignorados como garantías de pasivo, y no existe compromiso alguno sobre compra o venta de los mismos.

El Grupo tiene contratadas varias pólizas de seguros para cubrir los riesgos a que están sujetos los bienes del inmovilizado material. La cobertura de estas pólizas se considera suficiente.

Al cierre del periodo de 6 meses finalizado el 28 de febrero de 2022 y el ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021, todos los activos se encuentran en uso. Asimismo, ni al 28 de febrero de 2022 ni al 31 de agosto de 2021 existían compromisos firmes de inversión de activos del inmovilizado material.

### 8.1. Bienes bajo arrendamiento operativo

En la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada se han incluido gastos por arrendamiento operativo correspondientes al alquiler de oficinas por importe de 2.130.839,68 euros.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

En su posición de arrendatario, los contratos de arrendamientos operativos más significativas que mantiene el Grupo al 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2021 son los correspondientes a sus oficinas centrales en Logroño, Madrid y México.

Al 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2021, el Grupo tiene contratado, con los arrendadores las siguientes cuotas de arrendamiento mínimas, de acuerdo con los contratos actuales en vigor, sin tener en cuenta la repercusión de gastos comunes, incrementos futuros por IPC, ni actualizaciones futuras de rentas pactadas contractualmente:

| Euros                  | Pagos Mínimos – Cuotas pendientes |              |
|------------------------|-----------------------------------|--------------|
|                        | 28/02/2022                        | 31/08/2021   |
| Hasta un año           | 2.059.943,33                      | 2.534.866,03 |
| Entre uno y cinco años | 3.604.846,81                      | 3.784.654,19 |
| Más de cinco años      | 4.367.721,20                      | 9.004.077,55 |

**NOTA 9 – INSTRUMENTOS FINANCIEROS**

**9.1 Análisis de categorías**

**Activos financieros**

La composición de los activos financieros, excepto las Administraciones Públicas (Nota 14), y efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Nota 10) al 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2022 es la siguiente:

|   | Euros                |                      |                       |                      |                      |                      |
|---|----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|   | 28/02/2022           |                      |                       | 31/08/2021           |                      |                      |
|   | Corriente            | No corriente         | Total                 | Corriente            | No corriente         | Total                |
| <b>(i) Activos financieros a coste</b>                                      |                      |                      |                       |                      |                      |                      |
| Instrumentos de patrimonio no cotizados                                     | -                    | 899.097,35           | 899.097,35            | -                    | -                    | -                    |
| <b>Total</b>  | <b>-</b>             | <b>899.097,35</b>    | <b>899.097,35</b>     | <b>-</b>             | <b>-</b>             | <b>-</b>             |
| <b>(ii) Activos financieros a valor razonable con cambios en resultados</b> |                      |                      |                       |                      |                      |                      |
| Instrumentos de patrimonio Cotizados  | 499.323,78           | -                    | 499.323,78            | 502.960,64           | -                    | 502.960,64           |
| <b>Total</b>  | <b>499.323,78</b>    | <b>-</b>             | <b>499.323,78</b>     | <b>502.960,64</b>    | <b>-</b>             | <b>502.960,64</b>    |
| <b>(iii) Activos financieros a coste amortizado</b>                         |                      |                      |                       |                      |                      |                      |
| (a) Créditos a terceros   | -                    | 10.338,60            | 10.388,60             | -                    | 12.000,00            | 12.000,00            |
| (b) Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar                           | 46.533.031,90        | -                    | 46.533.031,90         | 43.467.615,88        | -                    | 43.479.615,88        |
| (c) Depósitos y fianzas entregados  | 533.281,90           | 696.174,54           | 1.229.456,44          | 583.614,81           | 622.836,24           | 1.206.451,05         |
| (d) Val. Repr. de deuda   |                      |                      |                       |                      |                      |                      |
| Tipo fijo   | 5.249.792,67         | 58.243.113,94        | 63.492.906,61         | 3.400.074,70         | 47.246.499,46        | 50.646.574,16        |
| Intereses pendientes  | 573.990,13           | -                    | 573.990,13            | 448.639,62           | -                    | 448.639,62           |
| <b>Total</b>  | <b>52.890.096,60</b> | <b>58.949.627,08</b> | <b>111.839.773,68</b> | <b>47.899.945,01</b> | <b>47.881.335,70</b> | <b>95.793.280,71</b> |
| <b>Total activos financieros</b>  | <b>53.389.420,38</b> | <b>59.848.724,43</b> | <b>113.238.144,81</b> | <b>48.402.905,65</b> | <b>47.881.335,70</b> | <b>96.296.241,35</b> |

**(i) Activos financieros a coste**

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

Al 28 de febrero de 2022, se recoge un importe de 13.500,00 euros correspondiente a imposiciones que la Sociedad mantiene en una entidad financiera y 885.597,35 euros correspondiente a inversiones que la Sociedad mantiene en una startup con el objeto de obtener rentabilidad.

(ii) Activos financieros a valor razonable con cambios en resultados

Al 28 de febrero de 2022, como activos a valor razonable con cambios en resultados a corto plazo, se recoge un importe de 499.323,78 euros (502.960,64 euros a 31 de agosto de 2021) correspondiente a inversiones que la Sociedad mantiene en una entidad financiera con el objeto de obtener rentabilidad.

Durante el ejercicio finalizado el 28 de febrero de 2022, se ha experimentado una pérdida neta de valor por 10.427,10 euros (558,60 euros de ganancia neta durante el ejercicio finalizado el 28 de febrero de 2021) que se ha reconocido como gastos en el epígrafe "Variación de valor razonable en instrumentos financieros" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

(iii) Activos financieros a coste amortizado

b) Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar

|  | 28/02/2022           | Euros<br>31/08/2021  |
|--|----------------------|----------------------|
| <b>No corriente:</b>   |                      |                      |
| - Fianzas por arrendamientos                                   | 696.174,54           | 622.836,24           |
| - Créditos al personal   | 10.338,60            | 12.000,00            |
|  | <b>706.513,14</b>    | <b>634.836,24</b>    |
| <b>Corriente:</b>  |                      |                      |
| - Clientes por ventas y prestaciones de servicios              | 45.724.130,73        | 42.844.683,44        |
| - Clientes, empresas del grupo y asociadas (Nota 20)           | 229.726,35           | 2.490,19             |
| - Deudores varios  | 200.778,92           | 277.712,90           |
| - Personal   | 61.846,45            | 64.364,10            |
| - Cuenta corriente en empresas del grupo y asociadas (Nota 20) | 35.774,57            | 32.351,80            |
| - Créditos a empresas  | 270.458,28           | 5.999,72             |
| - Otros activos financieros                                    | 10.316,60            | 240.013,72           |
|  | <b>46.533.031,90</b> | <b>43.467.615,87</b> |
|  | <b>47.239.545,04</b> | <b>44.102.452,11</b> |

El saldo de clientes se presenta neto de la provisión por morosidad. El movimiento de dicha provisión corresponde al riesgo de impago de los alumnos en el periodo de 6 meses al 28 de febrero de 2022 y el ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021, es el siguiente:

|                           | Euros                 |
|---------------------------|-----------------------|
| <b>Saldo a 31/08/2020</b> | <b>(3.232.505,36)</b> |
| (Dotación) / reversión    | (8.918,78)            |
| Aplicación                | 1.382.707,44          |
| <b>Saldo a 31/08/2021</b> | <b>(1.858.716,70)</b> |
| (Dotación) / reversión    | (906.954,61)          |
| Aplicación                | 1.385.193,44          |
| <b>Saldo a 28/02/2022</b> | <b>(1.380.477,87)</b> |

La corrección valorativa correspondiente a los deudores comerciales que se presenta al 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2021 ha sido calculada en función de la solvencia histórica de los deudores y de la antigüedad que presenta su deuda al cierre.

El resto de las cuentas incluidas en "Activos financieros a coste amortizado" y "Activos financieros a valor razonable con cambios en resultado" no han sufrido deterioro del valor.

La Dirección estima que el importe registrado en libros de cada una de las categorías de cuentas por cobrar indicadas anteriormente se aproxima a su valor razonable.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

c) Depósitos y fianzas entregados

Al 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2021, el Grupo mantiene depósitos en entidades financieras con vencimiento a inferior a un año, según el siguiente detalle (en euros):

| Entidad                 | Inicio     | Vencimiento | Tipo Nominal | 28/02/2022        | 31/08/2021        |
|-------------------------|------------|-------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Ibercaja                | 18/06/2018 | 18/06/2022  | 0,00%        | 24.000,00         | 24.000,00         |
| Bankia                  | 23/04/2019 | 23/06/2022  | 0,00%        | 485.705,15        | 485.705,15        |
| Otras entidades (LATAM) |            | corto plazo | -            | 23.576,75         | 73.909,66         |
| <b>Total</b>            |            |             |              | <b>533.281,90</b> | <b>583.614,81</b> |

El importe de los depósitos y fianzas entregados a largo plazo se corresponde con las fianzas de arrendamientos.

d) Valores representativos de deuda

Al 28 de febrero de 2022, como valores representativos de deuda, se recoge un importe de 58.243.113,94 euros a largo plazo y 5.823.782,80 euros a corto plazo (47.246.499,46 euros a largo plazo y 3.848.714,32 euros a corto plazo a 31 de agosto de 2021), correspondientes a los bonos en los que invierte el Grupo cuyos plazos de vencimiento son los siguientes:

|                        | 28/02/2022           | 31/08/2021           |
|------------------------|----------------------|----------------------|
| Hasta un año           | 5.249.792,67         | 3.400.074,70         |
| Entre uno y cinco años | 57.938.554,56        | 46.941.662,17        |
| Más de cinco años      | 304.559,38           | 304.837,29           |
| <b>Total</b>           | <b>63.492.906,61</b> | <b>50.646.574,16</b> |

Adicionalmente, en el corto plazo se registran los intereses devengados de los bonos registrados a corto y largo plazo por importe de 573.990,13 euros a 28 de febrero de 2022 (448.639,62 euros a 31 de agosto de 2021).

La exposición máxima al riesgo de crédito a la fecha de presentación de la información es el valor razonable de los activos.

**Pasivos financieros**

La composición de los pasivos financieros, excluyendo aquellos con las Administraciones Públicas y periodificaciones (notas 14 y 16, respectivamente) al 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2021 es la siguiente:

|   | 28/02/2022           |                   |                      | 31/08/2021           |                   |                      |
|---|----------------------|-------------------|----------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
|   | Corriente            | No corriente      | Total                | Corriente            | No corriente      | Total                |
| <b>Derivados para cobertura</b>                 |                      |                   |                      |                      |                   |                      |
| Contratos a plazo de tipo de cambio             | 228.109,99           | -                 | 228.109,99           | -                    | -                 | -                    |
|   | <b>228.109,99</b>    | <b>-</b>          | <b>228.109,99</b>    | <b>-</b>             | <b>-</b>          | <b>-</b>             |
| <b>Pasivos financieros a coste amortizado</b>   |                      |                   |                      |                      |                   |                      |
| Deudas con entidades de crédito                 |                      |                   |                      |                      |                   |                      |
| Tipo fijo                                       | -                    | 245.180,62        | 245.180,62           | 629,71               | 372.424,93        | 373.054,64           |
| Intereses pendientes                            | -                    | -                 | -                    | -                    | -                 | -                    |
|   | <b>-</b>             | <b>245.180,62</b> | <b>245.180,62</b>    | <b>629,71</b>        | <b>372.424,93</b> | <b>373.054,64</b>    |
| Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar |                      |                   |                      |                      |                   |                      |
| Proveedores                                     | 1.842.312,34         | -                 | 1.842.312,34         | 2.354.920,89         | -                 | 2.354.920,89         |
| Deudas con accionistas                          | -                    | -                 | -                    | -                    | -                 | -                    |
| Deudas por adquisición de activos no corrientes | -                    | -                 | -                    | -                    | -                 | -                    |
| Otras cuentas a pagar                           | 30.162.418,09        | 501.045,77        | 30.663.463,86        | 31.133.375,32        | -                 | 31.133.375,32        |
|   | <b>32.004.730,44</b> | <b>501.045,77</b> | <b>32.505.776,20</b> | <b>33.488.296,21</b> | <b>-</b>          | <b>33.488.296,21</b> |
| <b>Total pasivos financieros</b>                | <b>32.232.840,43</b> | <b>746.226,39</b> | <b>32.979.066,81</b> | <b>33.488.925,92</b> | <b>372.424,93</b> | <b>33.861.350,85</b> |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

Deudas con entidades de crédito

Al 28 de febrero de 2022, la sociedad del Grupo Digital School, S.L., mantiene un préstamo a largo plazo con la entidad Bankinter por importe de 245.180,62 euros, al amparo del contrato de línea de avales Covid-19 suscrito entre el ICO y dicha entidad bancaria. El vencimiento del préstamo es el 8 de abril de 2025. El tipo de interés es Euribor + 1,5%.

Asimismo, el importe registrado bajo el epígrafe "Préstamo con entidades de crédito" a largo plazo al 31 de agosto de 2021 correspondía a un préstamo recibido dentro del Programa Reactiva Perú, por Escuela de Negocio Neumann Business School por importe de 90.628,01 euros, a un tipo de interés de 1,14%. Este programa está enmarcado dentro de las ayudas que se entregaron por el Gobierno de Perú para mitigar el impacto por Covid-19.

| Banco                | Concepto             | Fecha de Vencimiento | Tipo nominal   | Capital Concedido | Saldo dispuesto a |                   |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                      |                      |                      |                |                   | 28/02/2022        | 31/08/2021        |
| Banco de Crédito BCP | Contrato de préstamo | 15/03/2023           | 1,14%          | 117.723,88        | -                 | 90.628,01         |
| Bankinter            | Contrato de préstamo | 08/04/2025           | Euribor + 1,5% | 300.000,00        | 245.180,62        | 281.796,92        |
| Otros                | Tarjetas             | -                    | -              | -                 | -                 | 629,71            |
|                      |                      |                      |                | <b>Total</b>      | <b>245.180,62</b> | <b>373.054,64</b> |

El importe registrado bajo el epígrafe "Préstamo con entidades de crédito" a corto plazo corresponde a deudas por tarjetas de crédito por importe de 0,00 euros (629,71 euros al 31 de agosto de 2021).

Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar

El epígrafe de "Otras cuentas a pagar" se compone de las siguientes partidas:

|  | Euros                |                      |
|--|----------------------|----------------------|
|  | 28/02/2022           | 31/08/2021           |
| - Deudas con terceros  | 501.045,77           | -                    |
| - Acreedores varios  | 11.623.034,16        | 14.738.013,62        |
| - Personal (remuneraciones pendientes de pago)                 | 2.583.196,52         | 4.040.467,35         |
| - Anticipos de clientes  | 6.339.387,69         | 8.300.495,93         |
| - Otros pasivos financieros                                    | 1.021.220,42         | 1.264.777,88         |
| - Cuenta corriente en empresas del grupo y asociadas (Nota 20) | 8.595.579,30         | 2.789.620,55         |
|  | <b>30.663.463,86</b> | <b>31.133.375,33</b> |

El subepígrafe "Otros pasivos financieros" recoge los importes a pagar a otras universidades participantes por proyectos de investigación y becas de alumnos recibidas de organismos públicos.

**9.2 Pérdidas y ganancias netas por categoría de instrumentos financieros**

El importe de las pérdidas y ganancias netas por categorías de activos y pasivos financieros es como sigue (en euros):

| 28/02/2022                          | Instrumentos financieros a valor razonable | Instrumentos financieros a coste amortizado | Total             |
|-------------------------------------|--|---|-------------------|
| Ingresos financieros                | -  | 169.543,99                                  | 169.543,99        |
| Gastos financieros                  | -  | (39.821,53)                                 | (39.821,53)       |
| Variación en el valor razonable     | (10.427,10)                                | -   | (10.427,10)       |
| <b>Ganancias / (Pérdidas) netas</b> | <b>(10.427,10)</b>                         | <b>129.722,46</b>                           | <b>119.295,36</b> |
| 28/02/2021                          | Instrumentos financieros a valor razonable | Instrumentos financieros a coste amortizado | Total             |
| Ingresos financieros                | -  | 128.399,70                                  | 128.399,70        |
| Gastos financieros                  | -  | (43.671,92)                                 | (43.671,92)       |
| Variación en el valor razonable     | 558,60                                     | -   | 558,60            |
| <b>Ganancias / (Pérdidas) netas</b> | <b>558,60</b>                              | <b>84.727,78</b>                            | <b>85.286,38</b>  |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

**9.3 Instrumentos financieros y valor razonable**

A continuación, se presentan los valores contables y valores razonables de los instrumentos financieros clasificados por categorías, incluido los niveles de jerarquía del valor razonable. Si no se incluyen los valores razonables de los activos y pasivos financieros no valorados a valor razonable es porque el Grupo estima que los mismos se aproximan a sus importes en libros debido, en gran medida, a los vencimientos a corto plazo de estos instrumentos y a los tipos de interés variables de estos instrumentos.

| <b>Valoraciones al valor razonable recurrentes</b><br><b>28/02/2022</b> | <b>Notas</b> | <b>Euros</b>      |                |                |                   |
|---|--------------|-------------------|----------------|----------------|-------------------|
|   |              | <b>Nivel 1</b>    | <b>Nivel 2</b> | <b>Nivel 3</b> | <b>Total</b>      |
| <b>Activos financieros</b>  |              |                   |                |                |                   |
| Activos financieros a VR con cambios en ganancias y pérdidas            |              |                   |                |                |                   |
| Títulos de patrimonio neto cotizados en Europa                          | 9.1          | 499.323,78        | -              | -              | 499.323,78        |
| <b>Total activos financieros</b>  |              | <b>499.323,78</b> | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>499.323,78</b> |

| <b>Valoraciones al valor razonable recurrentes</b><br><b>31/08/2021</b> | <b>Notas</b> | <b>Euros</b>      |                |                |                   |
|---|--------------|-------------------|----------------|----------------|-------------------|
|   |              | <b>Nivel 1</b>    | <b>Nivel 2</b> | <b>Nivel 3</b> | <b>Total</b>      |
| <b>Activos financieros</b>  |              |                   |                |                |                   |
| Activos financieros a VR con cambios en ganancias y pérdidas            |              |                   |                |                |                   |
| Títulos de patrimonio neto cotizados en Europa                          | 9.1          | 502.960,64        | -              | -              | 502.960,64        |
| <b>Total activos financieros</b>  |              | <b>502.960,64</b> | <b>-</b>       | <b>-</b>       | <b>502.960,64</b> |

El valor razonable de los préstamos y el resto de activos y pasivos financieros no corrientes se estima descontando los flujos de efectivos futuros, utilizando los tipos disponibles para deudas con condiciones, riesgo crediticio y vencimientos similares.

Los activos y pasivos financieros corrientes se aproximan a sus importes en libros debido, en gran medida, a los vencimientos a corto plazo de estos instrumentos.

Durante el periodo de 6 meses finalizado el 28 de febrero de 2022 y el ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021, no existieron traspaso de activos y pasivos entre los diferentes niveles.

**NOTA 10 – EFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LÍQUIDOS**

La información del efectivo y otros activos líquidos equivalentes, es la siguiente:

|  | <b>Euros</b>                        |                                     |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|
|  | <b>Saldo a</b><br><b>28/02/2022</b> | <b>Saldo a</b><br><b>31/08/2021</b> |
| Efectivo y otros activos líquidos equivalentes | 60.200.862,03                       | 62.916.390,23                       |
|  | <b>60.200.862,03</b>                | <b>62.916.390,23</b>                |

Los importes en libros del efectivo y equivalentes al efectivo del Grupo están denominados en las siguientes monedas:

|                      | <b>Saldo a 28/02/2022</b> |                      | <b>Saldo a 31/08/2021</b> |                      |
|----------------------|---------------------------|----------------------|---------------------------|----------------------|
|                      | <b>Moneda Local</b>       | <b>Euros</b>         | <b>Moneda Local</b>       | <b>Euros</b>         |
| Euros                | -                         | 41.310.449,26        | -                         | 48.433.493,55        |
| Pesos Mexicanos      | 143.019.586,19            | 6.243.440,32         | 126.735.008,76            | 5.337.115,40         |
| Bolivianos           | 568.976,12                | 73.701,45            | 212.993,48                | 26.363,66            |
| Pesos Colombianos    | 18.241.001.528,32         | 4.162.569,54         | 8.800.201.172,89          | 1.963.250,64         |
| Dólares Americanos   | 7.329.539,17              | 6.526.103,98         | 6.931.604,23              | 5.864.604,14         |
| Libra Esterlina      | -                         | -                    | 193,33                    | 225,23               |
| Soles                | 7.637.848,20              | 1.792.663,31         | 6.233.476,54              | 1.291.337,62         |
| Quetzal Guatemalteco | 797.401,87                | 91.934,17            | -                         | -                    |
| <b>Total</b>         |                           | <b>60.200.862,03</b> |                           | <b>62.916.390,24</b> |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

Las cuentas corrientes devengan el tipo de interés de mercado para este tipo de cuentas. No existen restricciones en cuanto a la disponibilidad de estos saldos, siendo todos ellos de libre disposición.

**NOTA 11 – FONDOS PROPIOS**

a) Capital

El capital escriturado se compone de 45.178.967 acciones representadas por medio de anotaciones en cuenta de 0,02 euros de valor nominal cada una, totalmente desembolsadas, al 28 de febrero de 2022.

Al 28 de febrero de 2022, los accionistas que participan en el capital social con un porcentaje igual o superior al 5% son los siguientes:

| <u>Sociedad</u>        | <u>Número de acciones</u> | <u>Porcentaje de participación</u> |
|------------------------|---------------------------|------------------------------------|
| Proeduca Summa, S.L.   | 34.552.874                | 76,48%                             |
| Asúa Inversiones, S.L. | 4.517.897                 | 10,00%                             |
| Renta Génova, S.L.     | 2.710.756                 | 6,00%                              |

La totalidad de las acciones están admitidas a cotización oficial en el segmento BME MTF Equity de BME Growth.

b) Prima de emisión de acciones

Esta reserva es de libre disposición.

c) Acciones propias

El 14 de enero de 2019, la Sociedad adquirió 30.366 acciones propias por 4,94 euros cada una. El importe total desembolsado para adquirir las acciones fue de 150.008,04 euros.

El objeto de la autocartera es dar liquidez a los títulos que gestiona el proveedor de liquidez contratado por la Sociedad respecto a la cotización en BME Growth.

A 28 de febrero de 2022, el número de acciones propias ascienden 11.285 (11.030 acciones a 31 de agosto de 2021).

d) Reservas y resultados de ejercicios anteriores

|  | <u>Euros</u>         |                     |
|--|----------------------|---------------------|
|  | <u>28/02/2022</u>    | <u>31/08/2021</u>   |
| Legal y estatutarias:  |                      |                     |
| - Reserva Legal  | 180.715,87           | 180.715,87          |
| - Reservas voluntarias   | 419.288,38           | 398.238,18          |
| - Resultados de ejercicios anteriores de la sociedad dominante | 16.626.311,97        | 10.745.098,93       |
| - Reservas en sociedades consolidadas                          | (6.930.980,45)       | (6.390.405,47)      |
|  | <b>10.295.335,77</b> | <b>4.933.647,51</b> |

Reserva Legal

La reserva legal ha sido dotada de conformidad con el artículo 274 de la Ley de Sociedades de Capital, que establece que, en todo caso, una cifra igual al 10 por 100 del beneficio del ejercicio se destinará a ésta hasta que alcance, al menos, el 20 por 100 del capital social.

La reserva legal podrá utilizarse para aumentar el capital en la parte de su saldo que exceda del 10 por 100 del capital social ya aumentado. Salvo para la finalidad mencionada anteriormente, y mientras no supere el 20 por 100 del Capital Social, esta reserva solo podrá destinarse a la compensación de pérdidas y siempre que no existan otras reservas disponibles suficientes para este fin.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

Al cierre de los ejercicios terminados el 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2021, esta reserva se encuentra completamente constituida.

Reserva en sociedades consolidadas

El desglose de las reservas en sociedades consolidadas es el siguiente:

| Sociedades  | Saldo a<br>31/08/2021 | Resultado<br>Ejerc. 2020-<br>2021 | Dividendos             | Otras variaciones  | Saldo a 28/02/2022    |
|---|-----------------------|-----------------------------------|------------------------|--------------------|-----------------------|
| Universidad Internacional de La Rioja, S.A.                   | 3.234.125,60          | 27.820.320,95                     | (27.820.320,95)        | (200.721,00)       | 3.033.404,79          |
| Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación, S.L.     | (1.342.980,32)        | 34.026,19                         | -                      | (20.009,42)        | (1.328.963,55)        |
| Gen Gen S.L.U.  | (1.805.701,27)        | 156.082,54                        | -                      | -                  | (1.649.618,73)        |
| Instituto Berceo S.L.U.                                       | (1.462.302,88)        | (5.674,51)                        | -                      | (298,36)           | (1.468.275,75)        |
| Universidad Internacional de La Rioja en México, S.A. de C.V. | (14.388,62)           | 1.992.587,55                      | -                      | (37.243,18)        | 1.940.955,75          |
| Inforactory Servicios Informáticos, S.R.L.                    | (53.809,78)           | (43.355,44)                       | -                      | 2.615,18           | (94.550,04)           |
| Unir Rioja Colombia, S.A.S.                                   | (79.540,38)           | 6.088,56                          | -                      | (6,09)             | (73.457,91)           |
| Centro de Educación Superior Cunimad, S.L.                    | (1.801.039,09)        | (419.123,78)                      | -                      | -                  | (2.220.162,87)        |
| Proinnova Europa S.L.   | (221.687,87)          | (763.347,45)                      | -                      | -                  | (985.035,32)          |
| Proinnova Estrategia, S.L.U.                                  | (6.849,45)            | (544,54)                          | -                      | -                  | (7.393,99)            |
| Dizaparzi, S.A.   | 203.527,63            | 67.933,41                         | -                      | 458,95             | 271.919,99            |
| Globalpro S.L.U.  | (1.095.496,57)        | 273.728,51                        | -                      | -                  | (821.768,06)          |
| Interglobal Servicios Colombia, S.A.S.                        | (7.358,96)            | 8.613,06                          | -                      | (1.596,86)         | (342,76)              |
| Unir LLC  | (565.488,61)          | 147.127,28                        | -                      | (477.216,54)       | (895.577,87)          |
| MIU – City University Miami LLC                               | (530.259,89)          | (192.859,60)                      | -                      | 737.701,68         | 14.582,19             |
| Escuela de Postgrados Neumann Business School                 | (63.233,66)           | (119.775,35)                      | -                      | 13.367,06          | (169.641,95)          |
| Edix Educación, S.L.  | (791.846,33)          | (1.463.925,22)                    | -                      | -                  | (2.255.771,55)        |
| Global Tic Services Perú S.A.C.                               | 35.443,32             | 31.547,45                         | -                      | (0,04)             | 66.990,73             |
| Proeduca Corp.  | 5.885,77              | 4.468,97                          | -                      | (20.709,48)        | (10.354,74)           |
| Centro Médico Unir  | (27.404,11)           | (65.945,45)                       | -                      | -                  | (93.349,56)           |
| Digital School, S.L.  | -                     | (127.439,10)                      | -                      | (57.130,15)        | (184.569,25)          |
|   | <b>(6.390.405,47)</b> | <b>27.340.534,03</b>              | <b>(27.820.320,95)</b> | <b>(60.788,24)</b> | <b>(6.930.980,45)</b> |

e) Propuesta de distribución del resultado

La distribución del resultado del ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021 de la Sociedad Dominante que se aprobó en la Junta General de Accionistas del 21 de febrero de 2022 fue la siguiente:

|                        | Euros                      |
|------------------------|----------------------------|
|                        | <u>Ejercicio 2020/2021</u> |
| <b>Base de reparto</b> |                            |
| Pérdidas y ganancias   | 21.785.931,46              |
|                        | <u>21.785.931,46</u>       |
| <b>Aplicación</b>      |                            |
| Dividendos             | 21.785.931,46              |
|                        | <u>21.785.931,46</u>       |

El Consejo de Administración de la Sociedad Dominante, en su sesión celebrada el día 18 de diciembre de 2020, acordó la distribución de un dividendo de 0,10655632 euros brutos por acción (4.814.104,46 euros máximo si no hubiera acciones propias) en concepto de dividendo a cuenta del ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021.

Por otra parte, el Consejo de Administración de la Sociedad Dominante, en su sesión celebrada en el día 26 de marzo de 2021, acordó la distribución de un dividendo de 0,15493936 euros brutos por acción (7.000.000,23 euros máximo si no hubiera acciones propias) en concepto de dividendo a cuenta del ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021.

Por otra parte, el Consejo de Administración de la Sociedad Dominante, en su sesión celebrada en el día 6 de agosto de 2021, acordó la distribución de un dividendo de 0,19920775 euros brutos por acción (9.000.000,36 euros máximo si no hubiera acciones propias) en concepto de dividendo a cuenta del ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

Finalmente, el Consejo de Administración de la Sociedad Dominante, en su sesión celebrada en el día 17 de diciembre de 2021, acordó la distribución de un dividendo de 0,02157432 euros brutos por acción (974.705,49 euros máximo si no hubiera acciones propias) en concepto de dividendo a cuenta del ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021, dado que las cuentas anuales de la Sociedad Dominante no habían sido aún aprobadas por la Junta General, y un dividendo de 0,26617020 euros brutos por acción (12.025.294,68 euros máximo si no hubiera acciones propias) en concepto de dividendo a cuenta del ejercicio que finalizará el 31 de agosto de 2022.

El estado contable provisional formulado de acuerdo con los requisitos legales y que ponía de manifiesto la existencia de liquidez suficiente para la distribución del mencionado dividendo se expone a continuación, a excepción de aquellos correspondientes a dividendos a cuenta a cierre del ejercicio, pendiente de aprobación de la distribución del resultado:

Dividendo aprobado en diciembre de 2021 (dividendo a cuenta del ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021)

|   | <b>Información<br/>a 31 de agosto de 2021<br/>(Expresado en Euros)</b> |
|---|--|
| Tesorería   | 31.147.641,92  |
| Fondo de Maniobra (excluyendo saldo con empresas del grupo)       | 36.484.995,33  |
| Resultado neto del ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021   | 21.785.931,46  |
| Dotación Reserva Legal (10% beneficio neto)                       | -  |
| Dividendos a cuenta del ejercicio 2020/2021 previamente aprobados | (20.811.225,85)  |
| <b>Máximo repartible como dividendo a cuenta</b>                  | <b>974.705,61</b>  |

Dividendo aprobado en diciembre de 2021 (dividendo a cuenta del ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2022)

Tomando como punto de partida las cuentas anuales formuladas del ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021, y considerando los dividendos a cuenta obtenidos con fecha 29 de noviembre de 2021 por importe de 11.815.714,05 euros y con fecha 15 de diciembre de 2021 por importe de 3.168.244,58, todos ellos de Universidad Internacional de la Rioja, S.A., se determina la existencia de liquidez suficiente para el reparto de los dividendos a cuenta del ejercicio que finalizará el 31 de agosto de 2022:

- Tesorería: El Saldo en la cuenta de tesorería de la Sociedad Dominante, considerando los dividendos aprobados durante el ejercicio 2021/2022, asciende a 46.131.600,55 euros.
- Fondo de Maniobra: El fondo de maniobra positivo asciende a 46.032.352,82 euros, excluyendo las deudas con empresas del grupo y considerando los dividendos aprobados durante el ejercicio 2021/2022.

f) Aportación de socios

Con fecha 18 de diciembre de 2020, el accionista principal Proeduca Summa, S.L. aprobó una aportación a la Sociedad por importe de 6.000.000,00 euros. Dado que la participación del accionista principal no correspondía a la totalidad de las acciones, esta aportación se registró como una aportación de socios por importe de 4.593.921,00 euros, mientras que el exceso de la aportación sobre la proporción de su participación se registró como un ingreso en el epígrafe "Otros resultados" la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, esto es, 1.406.079,00 euros.

Con fecha 18 de diciembre de 2020, el Grupo se comprometió a entregar una gratificación extraordinaria por importe de 7.500.000,00 euros entre los trabajadores del grupo que cumplieren determinadas condiciones. Esta gratificación fue neutra para el Grupo y sus accionistas, dado que los fondos destinados al pago fueron aportados exclusivamente por el accionista principal, Proeduca Summa, por lo que no se vió mermada la capacidad de distribución de dividendos del Grupo Proeduca Altus. La aportación del accionista principal Proeduca Summa, S.L. hay que entenderla dentro de este contexto.

Al 28 de febrero de 2021, el Grupo registró un gasto de personal por importe de 6.919.839,67 euros dentro del epígrafe "Gastos de personal" de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada por la gratificación pagada hasta dicha fecha

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

sobre el total comprometido por importe de 7.500.000,00 euros. Una vez desembolsado la totalidad, el ingreso generado en la cuenta de pérdidas y ganancias por importe de 1.406.079,00 euros correspondiente a la aportación de Proeduca Summa, S.L., y al ahorro fiscal por el impuesto sobre sociedades, supuso al cierre del ejercicio terminado el 31 de agosto de 2021 un gasto neto de 4.593.921,00 euros, que se vio compensado por el incremento de patrimonio neto de 4.593.921,00 euros registrado como aportación del socio, existiendo, por tanto, un efecto neutro sobre el patrimonio de la Sociedad, que no vio mermada su capacidad de distribución de dividendos.

**NOTA 12 – SOCIOS EXTERNOS**

El desglose y movimiento de esta partida por sociedades se detalla a continuación (en euros):

| Concepto                             | Universidad Internacional de La Rioja | NTIC               | Inforfactory Servicios Informáticos | Edix Educación      | Neumann            | Unir Rioja Colombia | Total               |
|--------------------------------------|---------------------------------------|--------------------|-------------------------------------|---------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Saldo a 31 de agosto de 2020</b>  | <b>4.813,56</b>                       | <b>(408,26)</b>    | <b>540,62</b>                       | <b>(248.948,78)</b> | <b>16.326,21</b>   | <b>658,85</b>       | <b>(227.017,80)</b> |
| Resultado del periodo                | 10.787,59                             | (12.252,79)        | (3.241,47)                          | -                   | (23.955,19)        | 21,30               | (28.640,56)         |
| Otros ajustes por cambio de valor    | (44,53)                               | (41,99)            | 79,06                               | -                   | (12.478,69)        | (247,54)            | (12.733,69)         |
| Adquisición de control               | -                                     | -                  | -                                   | -                   | -                  | -                   | -                   |
| Pago de dividendos                   | (9.610,17)                            | -                  | -                                   | -                   | -                  | -                   | (9.610,17)          |
| Otros                                | 2.413,28                              | (371,60)           | 96,63                               | 248.948,78          | 3.574,81           | 109,28              | 254.771,18          |
| <b>Saldo a 31 de agosto de 2021</b>  | <b>8.359,73</b>                       | <b>(13.074,64)</b> | <b>(2.525,16)</b>                   | <b>-</b>            | <b>(16.532,86)</b> | <b>541,89</b>       | <b>(23.231,04)</b>  |
| Resultado del periodo                | 9.967,74                              | 63,04              | 2.419,16                            | -                   | 29.963,45          | 3,95                | 42.417,34           |
| Otros ajustes por cambio de valor    | (71,29)                               | 11,81              | 31,77                               | -                   | 948,90             | 21,56               | 942,75              |
| Adquisición de control               | -                                     | -                  | -                                   | -                   | -                  | -                   | -                   |
| Pago de dividendos                   | (1.267,79)                            | -                  | -                                   | -                   | -                  | -                   | (1.267,79)          |
| Otros                                | (4.271,98)                            | 12.376,08          | 945,95                              | -                   | (2.646,82)         | 67,86               | 6.471,09            |
| <b>Saldo a 28 de febrero de 2022</b> | <b>12.716,41</b>                      | <b>(623,71)</b>    | <b>871,72</b>                       | <b>-</b>            | <b>11.732,67</b>   | <b>635,26</b>       | <b>25.332,35</b>    |

**NOTA 13 – PROVISIONES Y CONTINGENCIAS**

Provisiones corrientes y no corrientes

Los movimientos habidos en las provisiones reconocidas en el balance consolidado al 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2021 han sido los siguientes (en euros):

| Concepto                                 | Obligaciones por prestaciones a LP al personal | Provisiones a LP por otras responsabilidades | Provisiones a CP por otras responsabilidades | Total               |
|--|--|--|--|---------------------|
| <b>Saldo a 31 de agosto de 2020</b>      | <b>274.188,77</b>                              | <b>168.032,88</b>                            | <b>46.391,08</b>                             | <b>488.612,73</b>   |
| (+) Dotaciones                           | 238.496,55                                     | -  | 492.841,42                                   | 731.337,97          |
| (-) Reversiones                          | -  | (13.585,12)                                  | (12.306,58)                                  | (25.891,70)         |
| (-) Aplicaciones                         | (91.564,68)                                    | -  | (3.000,00)                                   | (94.564,68)         |
| (+/-) Variaciones por tipo de descuento  | 16.470,79                                      | -  | -  | 16.470,79           |
| (+/-) Variaciones por tipo de cambio     | -  | -  | -  | -                   |
| (+/-) Traspasos del largo al corto plazo | -  | -  | -  | -                   |
| <b>Saldo a 31 de agosto de 2021</b>      | <b>437.591,43</b>                              | <b>154.447,76</b>                            | <b>523.925,92</b>                            | <b>1.115.965,11</b> |
| (+) Dotaciones                           | 98.680,38                                      | 3.386,20                                     | 64.514,79                                    | 166.581,37          |
| (-) Reversiones                          | -  | (2.526,63)                                   | -  | (2.526,63)          |
| (-) Aplicaciones                         | (48.923,27)                                    | -  | -  | (48.923,27)         |
| (+/-) Variaciones por tipo de descuento  | 18.342,08                                      | -  | -  | 18.342,08           |
| (+/-) Variaciones por tipo de cambio     | -  | 20.545,90                                    | 18.882,45                                    | 39.428,33           |
| (+/-) Traspasos del largo al corto plazo | -  | -  | -  | -                   |
| <b>Saldo a 28 de febrero de 2022</b>     | <b>505.690,62</b>                              | <b>175.853,23</b>                            | <b>607.323,14</b>                            | <b>1.288.866,99</b> |

Las provisiones contabilizadas a largo plazo por obligaciones por prestaciones responden a los gastos futuros, calculados mediante estudios actuariales, de las indemnizaciones y primas de beneficios de las sociedades Inforfactory, Dizaparzi y Universidad Internacional de la Rioja en México.

Las provisiones a largo plazo por otras responsabilidades corresponden al procedimiento administrativo sancionador

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

abierto por la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU) de Perú contra la sociedad del grupo Escuela de Postgrados Neumann Business School, por el que se ha impuesto dos multas que en conjunto ascienden a aproximadamente 713.746 soles. La sociedad ha presentado demanda judicial contra dicho procedimiento, si bien mantiene provisionado el importe de la multa.

Las provisiones a corto plazo por otras responsabilidades corresponden, principalmente, a los importes dotados por la reclamación por parte de la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda de la Comunidad de Madrid de varios expedientes de subvenciones. Dicha reclamación se produce como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones establecidas en la concesión de dichas subvenciones, quedando obligados los mismos al reintegro total o parcial de las subvenciones recibidas en su día, más los intereses de demora asociadas a las mismas. El importe que se mantiene provisionado por estos conceptos asciende a 31.084,50 euros. Por otro lado, se recoge la provisión dotada en la sociedad dependiente Universidad Internacional de la Rioja en México por importe de 576.238,64 euros, correspondiente a potenciales reclamaciones futuras (492.841,42 euros al 31 de agosto de 2021).

Las provisiones que figuran en el balance consolidado adjunto se considera que cubren las responsabilidades que puedan derivarse en el desarrollo de la actividad del Grupo.

#### Contingencias

La sociedad dependiente Universidad Internacional de la Rioja, S.A. está incurso en un litigio por el registro y utilización de la marca UNIR, sustanciado ante el Juzgado de lo Mercantil número 2 de Alicante a raíz de la demanda interpuesta en julio de 2017 por la entidad pública Universidad de la Rioja. El Juzgado de lo Mercantil número 2 dictó sentencia en junio de 2018 estimando parcialmente la demanda. Con fecha 19 de febrero de 2019, la Audiencia Provincial de Alicante dictó sentencia que estimaba el recurso de apelación de Proeduca Summa y UNIR, y desestimaba la impugnación formulada por la Universidad de La Rioja, revocando la resolución del Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Alicante de fecha 21 de junio de 2018. Universidad de la Rioja interpuso contra esta sentencia un recurso de casación, el cual fue admitido a trámite por la sala competente del Tribunal Supremo. Dentro del plazo previsto legalmente, Universidad Internacional de la Rioja, S.A. ha presentado una impugnación a dicha admisión. A la fecha de formulación de los presentes estados financieros intermedios consolidados el proceso se encuentra pendiente del fallo y posterior sentencia. Los administradores consideran que no es probable una resolución desfavorable del mismo en ulteriores instancias, por lo que los estados financieros intermedios consolidados no recogen provisión alguna por este concepto.

Debido a la diferente legislación existente en cada uno de los países donde opera la Sociedad, han surgido discrepancias de naturaleza fiscal en la aplicación de una norma de una determinada jurisdicción distinta a España, y que entra en contradicción con la propia legislación fiscal vigente en España, lo que genera una incertidumbre sobre potenciales contingencias futuras que no son posibles de cuantificar a la fecha de formulación de los presentes estados financieros intermedios consolidados. Los administradores, siguiendo el criterio de sus asesores fiscales, no consideran probable que, en el futuro, se produzca una salida de recursos al respecto, por lo que no se ha registrado provisión alguna en los estados financieros consolidados del ejercicio de seis meses finalizado al 28 de febrero de 2022.

En relación con el resto de litigios y reclamaciones, la Dirección de la Sociedad no estima que de la resolución de los mismos pudieran derivarse quebrantos para el mismo.

#### **NOTA 14 – IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES Y SITUACIÓN FISCAL**

El Impuesto sobre Sociedades se calcula a partir del resultado económico o contable, obtenido por la aplicación de principios de contabilidad generalmente aceptados, que no necesariamente ha de coincidir con el resultado fiscal, entendido éste como la base imponible del citado impuesto.

El subgrupo de sociedades pertenece a su vez a otro grupo de sociedades que desde el ejercicio 2012-2013 tributa en régimen de declaración consolidada de acuerdo con la autorización de la Administración Tributaria. Por este motivo se han puesto de manifiesto débitos por este concepto con las sociedades filiales recogidas en el epígrafe “Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo” del balance consolidado adjunto.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

La aplicación del Régimen de Tributación Consolidado supone que se integren en la entidad dominante (Proeduca Summa, S.L.), los créditos y débitos individuales por el Impuesto sobre Sociedades, por lo que las sociedades han de efectuar a Proeduca Summa, S.L. la liquidación por este impuesto generándose por tal concepto un crédito a favor de la Sociedad Dominante una vez aplicadas deducciones y retenciones.

No forman parte del grupo a efectos del Régimen de Tributación consolidado las sociedades Universidad Internacional de la Rioja en México, S.A. de CV; Unir Rioja Colombia SAS; Interglobal Servicios Colombia, S.A.S.; Global Colombia Servicios, S.A.S., Alter Global Central, S.A., Unir Sucursal Perú; Dizaparzi, S.A; Inforfactory Servicios Informáticos S.R.L.; Proeduca Corporation, Unir LLC, MIU City International Miami, Global Tic Services Perú, SAS y Escuela de Postgrados Neumann Business School S.A.C., que por encontrarse fuera de la jurisdicción española no se encuentran sujetas a dicho impuesto. Los ejercicios de estas últimas no coinciden con el de la matriz, por lo que el impacto del Impuesto de Sociedades local de cada una de estas sociedades es estimado.

La conciliación que se expone a continuación es estimativa ya que la base imponible del grupo Proeduca Summa está formada también por la integración de bases imponibles de sociedades que no forman parte del subgrupo Proeduca Altus y dado que no existe declaración del Impuesto sobre Sociedades del subgrupo encabezado por la entidad Proeduca Altus no hay posibilidad de verificación de los datos que se exponen a continuación.

La conciliación entre el importe neto de ingresos y gastos del ejercicio y la base imponible del impuesto sobre beneficios del grupo consolidado fiscal español es la siguiente:

Periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022

|  | Cuenta de            |               | Ingresos y gastos imputados |               | Euros                |
|--|----------------------|---------------|-----------------------------|---------------|----------------------|
|  | pérdidas y ganancias |               | directamente al patrimonio  |               | Total                |
|  |                      |               | neto                        |               |                      |
| Resultado antes de impuestos             | 33.919.221,54        |               | -                           |               | 33.919.221,54        |
|  | Aumentos             | Disminuciones | Aumentos                    | Disminuciones |                      |
| Diferencias permanentes                  | 259.757,11           | (88.391,00)   |                             |               | 171.366,11           |
| Diferencias temporarias:                 |                      |               |                             |               |                      |
| - con origen en el ejercicio             | 14.194,90            |               |                             |               | 14.194,90            |
| - con origen en ejercicios anteriores    |                      | (2.839,59)    |                             |               | (2.839,59)           |
| <b>Base imponible (resultado fiscal)</b> |                      |               |                             |               | <b>34.101.942,96</b> |

El impuesto sobre sociedades corriente resulta de aplicar un tipo impositivo del 25% sobre la base imponible minorada por las deducciones correspondientes que ascienden a 74.903,33 euros. El gasto corriente por impuesto de sociedades correspondiente al grupo consolidado fiscal de las sociedades españolas asciende a 8.450.582,41 euros, que se ve minorado por el gasto diferido por impuesto de sociedades por importe de 2.838,83 euros, resultando un gasto por impuesto de sociedades del ejercicio de 8.447.743,58 euros.

Las diferencias permanentes que resultan de la liquidación del Impuesto sobre Sociedades del grupo consolidado español del ejercicio en curso corresponden a los siguientes conceptos:

|   |             |
|---|-------------|
| Gastos no deducibles (incluye deterioro de participaciones y efecto de la provisión de morosidad) | 229.769,08  |
| Imputación del resultado de la sucursal en Perú   | 3.488,03    |
| Donativos   | 26.500,00   |
| Imputación del resultado de UNIR Producciones Teatrales IAE                                       | (3.399,65)  |
| Imputación del resultado de UNIR Producciones Teatrales Siglo de Oro                              | (84.991,35) |

Adicionalmente, el gasto por impuesto de sociedades de las sociedades fuera del grupo fiscal es el siguiente:



**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

| SOCIEDADES DEPENDIENTES                                       | 28/02/2022        |
|---|-------------------|
| Dizaparzi, S.A.   | 15.449,44         |
| Unir Rioja Colombia, S.A.S.                                   | 2.571,23          |
| Universidad Internacional de La Rioja en México, S.A. de C.V. | 821.909,17        |
| Interglobal Servicios Colombia, S.A.S.                        | 14.966,59         |
| MIU City International Miami                                  | 63.015,31         |
| Escuela de Postgrados Neumann Business School, S.A.C.         | 61.286,10         |
| Global Tic Service Perú, S.A.C.                               | 14.998,21         |
| Inforfactory, S.R.L.  | 12.106,09         |
| Digital School, S.L.  | (13.278,75)       |
| <b>Total</b>  | <b>993.023,39</b> |

Adicionalmente, el Grupo ha registrado un deterioro por el crédito fiscal activado previamente en Edix Educación, S.A., por importe de 778.671,56 euros, por considerar que bajo un criterio contable no son recuperables, sin que se pierda el derecho fiscal a compensar, en el futuro, las bases imponibles negativas.

Ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021

|  | Euros                          |               |   |               |                      |
|--|--------------------------------|---------------|---|---------------|----------------------|
|  | Cuenta de pérdidas y ganancias |               | Ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto |               | Total                |
|  | Aumentos                       | Disminuciones | Aumentos  | Disminuciones |                      |
| Resultado antes de impuestos             | 34.020.856,35                  |               | -   | -             | 34.020.856,35        |
| Diferencias permanentes                  | 3.702.799,12                   | (85.945,54)   |   |               | 3.616.853,58         |
| Diferencias temporarias:                 |                                |               |   |               |                      |
| - con origen en el ejercicio             | 16.900,28                      |               |   |               | 16.900,28            |
| - con origen en ejercicios anteriores    |                                | (8.291,48)    |   |               | (8.291,48)           |
| <b>Base imponible (resultado fiscal)</b> |                                |               |   |               | <b>37.646.318,73</b> |

El impuesto sobre sociedades corriente resulta de aplicar un tipo impositivo del 25% sobre la base imponible minorada por las deducciones correspondientes que ascienden a 602.820,65 euros. El gasto corriente por impuesto de sociedades correspondiente al grupo consolidado fiscal de las sociedades españolas asciende a 8.808.759,03 euros, que se ve minorado por el gasto diferido por impuesto de sociedades por importe de 2.152,20 euros, resultando un gasto por impuesto de sociedades del ejercicio de 8.806.606,83 euros

Las diferencias permanentes que resultan de la liquidación del Impuesto sobre Sociedades del grupo consolidado español del ejercicio en curso corresponden a los siguientes conceptos:

|   |              |
|---|--------------|
| Gastos no deducibles (incluye deterioro de participaciones y efecto de la provisión de morosidad) | 1.641.948,53 |
| Amortización del Fondo de Comercio  | 487.844,45   |
| Imputación del resultado de la sucursal en Perú   | 30.688,89    |
| Donativos   | 1.541.500,00 |
| Imputación del resultado de UNIR Producciones Teatrales IAE                                       | (3.437,82)   |
| Imputación del resultado de UNIR Producciones Teatrales Siglo de Oro                              | (82.507,72)  |
| Otros   | 817,25       |

Adicionalmente, el gasto por impuesto de sociedades de las sociedades fuera del grupo fiscal es el siguiente:

| SOCIEDADES DEPENDIENTES                                       | 31/08/2021        |
|---|-------------------|
| Dizaparzi, S.A.   | 25.085,76         |
| Unir Rioja Colombia, S.A.S.                                   | 4.617,15          |
| Universidad Internacional de La Rioja en México, S.A. de C.V. | 682.680,95        |
| Interglobal Servicios Colombia, S.A.S.                        | 27.167,33         |
| MIU City International Miami                                  | 86.717,94         |
| Escuela de Postgrados Neumann Business School, S.A.C.         | 49.711,69         |
| Global Tic Service Perú, S.A.C.                               | 10.983,15         |
| Inforfactory, S.R.L.  | 26.280,57         |
| Digital School, S.L.  | (42.479,70)       |
| <b>Total</b>  | <b>870.764,84</b> |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

Adicionalmente, el Grupo ha registrado un gasto por impuesto sobre sociedades por importe de 264.536,75 euros correspondiente a una diferencia permanente por operaciones entre entidades vinculadas del ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2020, que no fue considerada en el cálculo del impuesto sobre sociedades que se registró en las cuentas anuales del ejercicio anterior.

El Grupo no ha adquirido ningún compromiso en relación con incentivos fiscales.

Según establece la legislación vigente, los impuestos no pueden considerarse definitivamente liquidados hasta que las declaraciones presentadas hayan sido inspeccionadas por las autoridades fiscales o haya transcurrido el plazo de prescripción de cuatro años. La Sociedad Dominante y el grupo de consolidación fiscal al que pertenecen, tiene pendientes de inspección por las autoridades fiscales los 4 últimos ejercicios del Impuesto sobre Sociedades y los años 2018, 2019, 2020 y 2021 del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Con fecha 4 de septiembre de 2020, la Hacienda Tributaria de uno de los países donde opera el Grupo realizó un requerimiento de información sobre determinados impuestos de la Sociedad en el país para los ejercicios comprendidos 2015 a 2018. El proceso aún se encuentra en curso a la fecha de formulación de los presentes estados financieros intermedios consolidados y los administradores estiman que la conclusión de este proceso no supondrá un quebranto en el patrimonio neto del Grupo.

Como consecuencia, entre otras, de las diferentes posibles interpretaciones de la legislación fiscal vigente, podrían surgir pasivos adicionales como consecuencia de una inspección. En todo caso, los administradores del Grupo consideran que se han practicado adecuadamente las liquidaciones de los mencionados impuestos, por lo que, aún en caso de que surgieran discrepancias en la interpretación de la normativa vigente por el tratamiento fiscal otorgado a las operaciones, los eventuales pasivos resultantes, en caso de materializarse, no afectarán significativamente a los estados financieros intermedios consolidados.

El resto de sociedades que no forman parte del grupo a efectos del Régimen de Tributación consolidado en general mantienen abiertos a inspección los últimos 4 ejercicios, los cuales no se espera devenguen pasivos de consideración como consecuencia de su revisión por parte de las autoridades fiscales.

El detalle de los saldos corrientes mantenidos con las Administraciones Públicas al 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2021 es el siguiente:

|   | Saldo a 28/02/2022  |                       | Saldo a 31/08/2021  |                       |
|---|---------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|
|   | Deudor              | Acreedor              | Deudor              | Acreedor              |
| Activos por impuesto corriente                  | 1.431.015,55        | -                     | 843.828,98          | -                     |
| Pasivos por impuesto corriente                  | -                   | (1.697.611,04)        | -                   | (817.385,27)          |
| Impuesto sobre el Valor Añadido                 | 240.291,17          | (21.027,44)           | 68.399,29           | (107.324,19)          |
| Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas | -                   | (1.291.585,77)        | -                   | (1.815.745,92)        |
| Hacienda Pública, deudora por subvenciones      | 262.827,18          | -                     | 283.338,20          | -                     |
| Seguridad Social                                | -                   | (2.761.680,27)        | -                   | (2.656.825,91)        |
| Hacienda Pública, acreedora por otros conceptos | -                   | (3.877,79)            | -                   | (12.166,36)           |
|   | <b>1.934.133,90</b> | <b>(5.775.782,31)</b> | <b>1.195.566,47</b> | <b>(5.409.447,65)</b> |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

**NOTA 15 – IMPUESTOS DIFERIDOS**

El detalle de los impuestos diferidos es el siguiente:

|  | Euros               |                     |
|--|---------------------|---------------------|
|  | 28/02/2022          | 31/08/2021          |
| <b>Activos por impuestos diferidos</b>                         | <b>731.077,00</b>   | <b>1.484.124,70</b> |
| <b>Diferencia de amortización fiscal</b>                       | <b>38.277,81</b>    | <b>44.202,24</b>    |
| - Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación, S.L. | 34.515,11           | 34.515,12           |
| - Instituto Berceo, S.A.                                       | 1.416,64            | 1.416,64            |
| - Universidad Internacional de La Rioja, S.A.                  | 2.346,06            | 8.270,48            |
| <b>Amortización no deducible</b>                               | <b>1.685,69</b>     | <b>1.984,05</b>     |
| - Universidad Internacional de La Rioja, S.A.                  | 1.054,11            | 1.054,11            |
| - Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación, S.L. | 516,40              | 516,40              |
| - Instituto Berceo, S.A.                                       | 115,18              | 413,54              |
| <b>Activación de créditos fiscales</b>                         | <b>50.645,33</b>    | <b>875.447,97</b>   |
| - Edix Educación, S.A.   | -                   | 778.671,56          |
| - Digital School, S.L.   | 10.813,37           | -                   |
| - MIU City International Miami                                 | 16.862,09           | 76.438,80           |
| - Escuela de Postgrados Neumann Business School                | 22.428,22           | 19.795,96           |
| - Centro Médico Unir   | 541,65              | 541,65              |
| <b>Gastos no deducibles</b>                                    | <b>571.580,73</b>   | <b>496.441,82</b>   |
| - Universidad Internacional de La Rioja en México              | 514.620,18          | 496.441,82          |
| - Universidad Internacional de La Rioja, S.A.                  | 56.960,55           | -                   |
| <b>Deducción Doble Imposición Internacional</b>                | <b>68.887,44</b>    | <b>66.048,62</b>    |
| - Universidad Internacional de La Rioja, S.A.                  | 68.887,44           | 66.048,62           |
|  | <b>28/02/2022</b>   | <b>31/08/2021</b>   |
| <b>Pasivos por impuestos diferidos</b>                         | <b>(341.711,25)</b> | <b>(365.035,43)</b> |
| <b>Diferencia de amortización fiscal</b>                       | <b>(347.755,49)</b> | <b>(99.460,43)</b>  |
| - Escuela de Postgrado Neumann Business School                 | (18.194,79)         | (16.059,38)         |
| - MIU City International Miami                                 | (77.264,45)         | (77.264,45)         |
| - Digital School, S.L.   | -                   | (6.136,60)          |
| <b>Diferente valor fiscal en la asignación de marca</b>        | <b>(252.296,25)</b> | <b>(265.575,00)</b> |
| - Digital School, S.L. (Nota 6)                                | (252.296,25)        | (265.575,00)        |
| <b>Gastos no deducibles</b>                                    | <b>6.044,24</b>     | <b>-</b>            |
| - Universidad Internacional de La Rioja, S.A.                  | 6.044,24            | -                   |

Los activos por impuesto diferido indicados anteriormente han sido registrados en el balance consolidado por considerar los administradores del Grupo que, conforme a la mejor estimación sobre los resultados futuros del Grupo, incluyendo determinadas actuaciones de planificación fiscal, es probable que dichos activos sean recuperados.

Cabe señalar que las bases imponibles negativas activadas correspondientes a Edix Educación, S.L. son preconsolidación fiscal y han sido revertidas al considerar los administradores del Grupo que su compensación futura no cumple con los requisitos de probabilidad previstos en la normativa contable.

**NOTA 16 - PERIODIFICACIONES**

La partida “Periodificaciones a corto plazo”, con un saldo de 123.926.824,62 euros a 28 de febrero de 2022 (119.682.195,39 euros a 31 de agosto de 2021), recoge los cursos que han sido cobrados anticipadamente, pero cuyo devengo todavía no se ha producido (véase Nota 4.10).



**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

**NOTA 17 – MONEDA EXTRANJERA**

a) Saldos en moneda extranjera

| ACTIVO  | 28/02/2022    |                      |                   |                        |                |                       |                             |
|---|---------------|----------------------|-------------------|------------------------|----------------|-----------------------|-----------------------------|
|   | Euros         | Peso Mexicano        | Bolivianos        | Peso Colombiano        | Dólares        | Soles Peruanos        | Quetzal Guatemalteco        |
| Activos por impuesto diferido                   | 553.910,49    | 11.788.495,00        | -                 | -                      | 18.938,00      | 95.558,00             | -                           |
| Deudores Comerciales y otras cuentas a cobrar   | 4.854.474,19  | 29.405.303,36        | 195.930,09        | 198.418.115,69         | 2.090.434,49   | 6.054.716,17          | 1.948.956,84                |
| Efectivo y otros activos líquidos equivalentes  | 17.443.305,91 | 109.870.454,61       | 568.976,12        | 18.241.001.528,32      | 7.329.539,17   | 7.637.848,20          | 831.635,12                  |
| Existencias                                     | 20.299,33     | 115.469,09           | 0,08              | 1.109.464,00           | 4.430,83       | 47.123,53             | -                           |
| Inmovilizado Intangible                         | 119.552,83    | 2.178.801,98         | -                 | -                      | 10.534,42      | 64.159,59             | -                           |
| Inmovilizado material                           | 898.248,13    | 10.809.624,06        | 82.380,20         | 20.291.608,49          | 310.246,86     | 574.404,78            | -                           |
| Inversiones financieras a corto plazo           | 55.579,36     | 347.940,00           | 17.150,00         | 27.972.166,00          | 35.698,68      | -                     | -                           |
| Inversiones financieras a largo plazo           | 177.235,35    | 3.461.200,00         | -                 | -                      | 29.356,54      | -                     | -                           |
| Periodificaciones a corto plazo                 | 3.154.651,44  | 11.693.709,31        | 2.064,85          | (12.010.783,41)        | 4.509,48       | 218.905,77            | 23.436.886,94               |
| <b>PASIVO</b>                                   | <b>Euros</b>  | <b>Peso Mexicano</b> | <b>Bolivianos</b> | <b>Peso Colombiano</b> | <b>Dólares</b> | <b>Soles Peruanos</b> | <b>Quetzal Guatemalteco</b> |
| Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar | 3.986.121,72  | 74.735.126,02        | 443.036,66        | 267.287.932,08         | 497.813,64     | 625.014,32            | 138.360,44                  |
| Deudas a corto plazo                            | 2.100.525,26  | 1.001.506,85         | -                 | 4.378.966.172,32       | 28.493,92      | 2.565.285,57          | 3.888.791,08                |
| Deudas a largo plazo                            | 501.045,77    | -                    | -                 | -                      | -              | 313.904,03            | 3.865.290,00                |
| Pasivos por impuesto diferido                   | 18.194,79     | -                    | -                 | -                      | -              | 77.521,00             | -                           |
| Periodificaciones a corto plazo                 | 3.324.493,22  | -                    | -                 | -                      | 2.108.749,17   | 6.164.670,31          | -                           |
| Provisiones a corto plazo                       | 576.238,64    | 13.200.000,00        | -                 | -                      | -              | -                     | -                           |
| Provisiones a largo plazo                       | 681.543,85    | 7.736.502,39         | 898.754,00        | -                      | 57.884,25      | 749.242,88            | -                           |
| <b>PATRIMONIO NETO</b>                          | <b>Euros</b>  | <b>Peso Mexicano</b> | <b>Bolivianos</b> | <b>Peso Colombiano</b> | <b>Dólares</b> | <b>Soles Peruanos</b> | <b>Quetzal Guatemalteco</b> |
| Fondos Propios                                  | 13.479.189,21 | 109.889.103,38       | 419.947,47        | 3.185.896.008,41       | 8.918.619,66   | 990.931,23            | (967.708,69)                |

b) Transacciones efectuadas en moneda extranjera

Los importes de las transacciones efectuadas en moneda extranjera son los siguientes:

Periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022

| Compras, ventas y servicios recibidos y prestados en moneda extranjera | Periodo de seis meses – 28 de febrero de 2022 |                           |              |                 |                |                |                      |
|--|---|---------------------------|--------------|-----------------|----------------|----------------|----------------------|
|  | Total en euros                                | Clasificación por monedas |              |                 |                |                |                      |
|  |   | Bolivianos                | Dólares      | Peso Colombiano | Soles Peruanos | Peso Mexicano  | Quetzal Guatemalteco |
| Servicios recibidos  | 3.836.407,94                                  | 451.286,00                | 869.987,57   | 168.476.481,40  | 1.347.132,88   | 60.581.097,67  | 958.964,51           |
| Servicios prestados  | 11.582.500,89                                 | -                         | 2.109.044,66 | 165.485.966,51  | 4.274.620,58   | 206.696.985,60 | -                    |

Periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2021

| Compras, ventas y servicios recibidos y prestados en moneda extranjera | Periodo de seis meses – 28 de febrero de 2021 |                           |            |                 |                |                |
|--|---|---------------------------|------------|-----------------|----------------|----------------|
|  | Total en euros                                | Clasificación por monedas |            |                 |                |                |
|  |   | Bolivianos                | Dólares    | Peso Colombiano | Soles Peruanos | Peso Mexicano  |
| Servicios recibidos  | 2.860.754,08                                  | 573.312,67                | 719.790,54 | 134.984.608,76  | 2.261.576,68   | 44.512.173,71  |
| Servicios prestados  | 6.949.514,40                                  | -                         | 731.316,89 | 224.002.892,88  | 2.753.870,96   | 138.625.664,38 |

El importe de las diferencias positivas y negativas de cambio reconocidas en el resultado de los periodos de seis meses finalizados el 28 de febrero de 2022 y el 28 de febrero de 2021 son:

|                                 | 28/02/2022          | 28/02/2021         |
|---------------------------------|---------------------|--------------------|
| Diferencias positivas de cambio | 1.420.894,75        | 964.246,90         |
| Diferencias negativas de cambio | (1.893.805,97)      | (995.726,71)       |
|                                 | <b>(472.911,22)</b> | <b>(31.479,81)</b> |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

**NOTA 18 – INGRESOS Y GASTOS**

a) Importe neto de la cifra de negocio

La distribución geográfica del importe neto de la cifra de negocios correspondiente a las actividades ordinarias del Grupo se detalla en la Nota 19.

| Actividad               | 28/02/2022            | 28/02/2021           |
|-------------------------|-----------------------|----------------------|
| Prestación de servicios | 126.671.378,98        | 99.975.043,99        |
| <b>Total</b>            | <b>126.671.378,98</b> | <b>99.975.043,99</b> |

b) Otros gastos de explotación (en euros):

|  | 28/02/2022             | 28/02/2021             |
|--|------------------------|------------------------|
| Investigación y desarrollo   | (19.596,69)            | (2.630,70)             |
| Arrendamientos y cánones   | (3.882.631,21)         | (3.415.005,00)         |
| Reparaciones y conservación  | (320.810,01)           | (122.309,48)           |
| Servicios bancarios y similares  | (880.585,97)           | (679.882,79)           |
| Transportes  | (6.340,17)             | (373,32)               |
| Primas de seguros  | (120.871,16)           | (54.520,68)            |
| Publicidad, propaganda y relaciones públicas                                 | (10.615.366,70)        | (5.862.872,29)         |
| Suministros  | (541.786,76)           | (571.653,55)           |
| Otros servicios  | (981.395,48)           | (3.312.506,03)         |
| Servicios de profesionales independientes                                    | (10.745.025,24)        | (7.861.590,74)         |
| Tributos   | (216.534,95)           | (157.552,83)           |
| Pérdidas, deterioro y variaciones de provisiones por operaciones comerciales | (906.954,61)           | 831.659,39             |
| <b>Total</b>   | <b>(29.237.898,94)</b> | <b>(21.209.238,02)</b> |

c) Otra información de la cuenta de pérdidas y ganancias (en euros):

| Cuenta de Pérdidas y Ganancias   | 28/02/2022             | 28/02/2021             |
|--|------------------------|------------------------|
| <b>1. Consumo de mercaderías</b>   | <b>72.481,46</b>       | <b>(104.825,30)</b>    |
| a) Compras, netas de devoluciones y cualquier descuento, de las cuales:                                | (15.762,83)            | (123.284,29)           |
| b) Variación de existencias  | 88.244,29              | 18.458,99              |
| <b>3. Cargas sociales:</b>   | <b>(11.765.641,01)</b> | <b>(11.592.490,74)</b> |
| a) Seguridad Social a cargo de la empresa  | (11.765.641,01)        | (11.592.490,74)        |
| <b>5. Resultados originados fuera de la actividad normal del grupo incluidos en "Otros resultados"</b> | <b>(268.522,85)</b>    | <b>527.320,58</b>      |

Dentro del epígrafe "Otros resultados" se recoge el ingreso correspondiente a la aportación del accionista principal dentro del contexto del pago de una gratificación extraordinaria (véase Nota 11.f). El resto de conceptos corresponden principalmente a resultados originados fuera de la actividad normal del grupo como consecuencia de, principalmente, a donativos, patrocinios y convenios de colaboración como gastos excepcionales.

**NOTA 19 – INFORMACIÓN SEGMENTADA**

El Grupo analiza sus segmentos operativos y de reporte en base a los informes internos que son base de revisión, discusión y evaluación regular por parte de los administradores, máxima autoridad en el proceso de toma de decisiones con el poder de destinar los recursos a los segmentos y evaluar su rendimiento.

Por todo ello, el Grupo considera conveniente ofrecer una información segmentada con el objetivo de mostrar el nivel real de actividad del Grupo por zona geográfica. No se muestra un detalle de información financiera por líneas de actividad puesto que la actividad principal del Grupo, esto es, la prestación de servicios de formación en línea representa prácticamente la totalidad de la cifra de negocios y del resultado del Grupo al cierre de los periodos de seis meses terminados el 28 de febrero de 2022 y 28 de febrero de 2021.

La Sociedad divide sus segmentos operativos en las distintas geografías en las que está localizada: España, Sudamérica, Centroamérica y Resto del mundo.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

El segmento de operación de Resto del mundo no alcanza ninguno de los umbrales cuantitativos que establece el artículo 84 de las NOFCAC "Información segmentada" para ser considerado un segmento de reporte. El Grupo considera que el desglose de este segmento operativo es relevante para los lectores de estas cuentas anuales consolidadas.

La máxima autoridad en la toma de decisiones, que en este caso los administradores, consideran que la siguiente información financiera sobre los segmentos operativos identificados es la relevante para un correcto entendimiento de las cuentas anuales consolidadas (en euros):

| País de origen  | 28/02/2022            | 28/02/2021           |
|-----------------|-----------------------|----------------------|
| España          | 79.774.970,85         | 64.401.048,81        |
| Sudamérica      | 29.048.169,11         | 24.567.509,66        |
| Centroamérica   | 6.609.576,82          | 4.871.099,23         |
| Resto del mundo | 11.238.662,20         | 6.135.386,29         |
| <b>Total</b>    | <b>126.671.378,98</b> | <b>99.975.043,99</b> |

| Balance consolidado                             | España                | Centroamérica        | Resto del mundo      | Ajustes y eliminaciones | Total                 |
|---|-----------------------|----------------------|----------------------|-------------------------|-----------------------|
| Inmovilizado intangible y material              | 9.702.550,74          | 567.002,50           | 1.830.450,89         | 4.069.951,76            | 16.169.955,89         |
| Inversiones financieras a largo plazo           | 59.671.489,08         | 151.096,76           | 26.138,59            | -                       | 59.848.724,43         |
| Resto de activo no corriente                    | 35.260.758,73         | 514.620,18           | 39.290,31            | (35.083.592,22)         | 731.077,00            |
| <b>Activo no corriente</b>                      | <b>104.634.798,55</b> | <b>1.232.719,44</b>  | <b>1.895.879,79</b>  | <b>(31.013.640,46)</b>  | <b>76.749.757,32</b>  |
| Clientes por ventas y prest. de servicios       | 44.665.168,04         | (16.908,44)          | 3.154.038,27         | (2.078.167,14)          | 45.724.130,73         |
| Efectivo y otros activos líquidos equivalentes  | 41.310.449,26         | 6.243.440,32         | 12.646.972,45        | -                       | 60.200.862,03         |
| Resto de Activo Corriente                       | 86.640.975,04         | 3.168.984,68         | 6.592.579,15         | (83.020.204,78)         | 13.382.334,09         |
| <b>Activo Corriente</b>                         | <b>172.616.592,34</b> | <b>9.395.516,56</b>  | <b>22.393.589,87</b> | <b>(85.098.371,92)</b>  | <b>119.307.326,85</b> |
| <b>Total Activo</b>                             | <b>277.251.390,89</b> | <b>10.628.236,00</b> | <b>24.289.469,66</b> | <b>(116.112.012,38)</b> | <b>196.057.084,17</b> |
| <b>Patrimonio Neto</b>                          | <b>50.554.236,07</b>  | <b>4.905.565,37</b>  | <b>8.782.127,87</b>  | <b>(32.497.097,11)</b>  | <b>31.744.832,20</b>  |
| <b>Pasivo No Corriente</b>                      | <b>7.300.659,06</b>   | <b>337.732,70</b>    | <b>1.269.346,27</b>  | <b>(7.138.256,55)</b>   | <b>1.769.481,48</b>   |
| Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar | 35.498.788,72         | 4.764.979,05         | 1.128.575,59         | (13.228.630,34)         | 28.163.713,02         |
| Periodificaciones a corto plazo                 | 120.602.331,40        | -                    | 3.324.493,22         | -                       | 123.926.824,62        |
| Resto pasivo corriente                          | 63.295.375,64         | 619.958,87           | 9.784.926,70         | (63.248.028,37)         | 10.452.232,84         |
| <b>Pasivo Corriente</b>                         | <b>219.396.495,76</b> | <b>5.384.937,92</b>  | <b>14.237.995,51</b> | <b>(76.476.658,71)</b>  | <b>162.542.770,49</b> |
| <b>Total Pasivo</b>                             | <b>277.251.390,89</b> | <b>10.628.235,99</b> | <b>24.289.469,65</b> | <b>(116.112.012,37)</b> | <b>196.057.084,17</b> |

**NOTA 20 – OTRA INFORMACIÓN**

El Grupo se rige en sus relaciones con los empleados por la legislación vigente en cada país donde opera, y adicionalmente en el caso de España por el VIII Convenio Nacional de Universidades Privadas, Centros Universitarios y Centros de Formación de Postgrados.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

**20.1. Personal**

El número medio de empleados durante los periodos de seis meses finalizados el 28 de febrero de 2022 y 28 de febrero de 2021 de las sociedades consolidadas por integración global, expresado por categorías es el siguiente:

| <b>Categoría</b>                          | <b>6 Meses<br/>Febrero 2022</b> | <b>6 Meses<br/>Febrero 2021</b> |
|---|---------------------------------|---------------------------------|
| Dirección General                         | 3                               | 3                               |
| Comité Dirección                          | 8                               | 8                               |
| Rector y Vicerrectores                    | 10                              | 9                               |
| Decanos y Vicedecanos                     | 17                              | 12                              |
| Directores                                | 117                             | 163                             |
| Mandos intermedios                        | 228                             | 198                             |
| Personal de soporte y sistemas            | 123                             | 107                             |
| Otro personal cualificado                 | 995                             | 802                             |
| Comerciales y vendedores                  | 212                             | 225                             |
| Profesionales académicos                  | 2.236                           | 1.750                           |
| Personal administrativo                   | 535                             | 524                             |
| <b>Total personal medio del ejercicio</b> | <b>4.484</b>                    | <b>3.801</b>                    |

La distribución por sexos al término de los periodos de seis meses finalizados el 28 de febrero de 2022 y 28 de febrero de 2021 del personal de las sociedades incluidas por integración global en la consolidación, desglosado en un número suficiente de categorías y niveles es la siguiente:

| <b>Categoría</b>                    | <b>Hombres</b> |               | <b>Mujeres</b> |               | <b>Total</b>  |               |
|-------------------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
|                                     | <b>Feb 22</b>  | <b>Feb 21</b> | <b>Feb 22</b>  | <b>Feb 21</b> | <b>Feb 22</b> | <b>Feb 21</b> |
| Dirección General                   | 3              | 3             | -              | -             | 3             | 3             |
| Comité Dirección                    | 5              | 6             | 3              | 2             | 8             | 8             |
| Rector y Vicerrectores              | 6              | 7             | 3              | 2             | 9             | 9             |
| Decanos y Vicedecanos               | 11             | 9             | 6              | 4             | 17            | 13            |
| Directores                          | 75             | 100           | 42             | 66            | 117           | 166           |
| Mandos intermedios                  | 106            | 93            | 122            | 107           | 228           | 200           |
| Personal de soporte y sistemas      | 94             | 83            | 31             | 32            | 125           | 115           |
| Otro personal cualificado           | 288            | 234           | 749            | 589           | 1.037         | 823           |
| Comerciales y vendedores            | 89             | 94            | 122            | 146           | 211           | 240           |
| Profesionales académicos            | 1.080          | 859           | 1.080          | 976           | 2.160         | 1.835         |
| Personal administrativo             | 139            | 144           | 400            | 392           | 539           | 536           |
| <b>Total personal del ejercicio</b> | <b>1.896</b>   | <b>1.632</b>  | <b>2.558</b>   | <b>2.316</b>  | <b>4.454</b>  | <b>3.948</b>  |

El número medio de empleados durante los periodos de seis meses finalizados el 28 de febrero de 2022 y 28 de febrero de 2021 por las sociedades comprendidas en el perímetro de consolidación, con discapacidad mayor o igual al 33% por categoría es el siguiente:

| <b>Categoría</b>                          | <b>6 Meses<br/>Febrero 2022</b> | <b>6 Meses<br/>Febrero 2021</b> |
|---|---------------------------------|---------------------------------|
| Mandos intermedios                        | 2                               | 1                               |
| Personal de soporte y sistemas            | 2                               | 1                               |
| Otro personal cualificado                 | 5                               | 1                               |
| Comerciales, vendedores y similares       | 1                               | 1                               |
| Profesionales académicos                  | 6                               | 7                               |
| Personal administrativo                   | 10                              | 9                               |
| <b>Total personal medio del ejercicio</b> | <b>26</b>                       | <b>20</b>                       |

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

## 20.2. Órgano de Administración y Alta Dirección

### a) Retribución a los miembros del Órgano de Administración

Durante el periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022, el importe devengado de los miembros del órgano de administración ha ascendido a 540.000,00 euros más 0,00 euros en especie (periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2021: 475.000,00 euros más 1.016,00 euros en especie). Adicionalmente, a través de empresas vinculadas a los miembros del Consejo de Administración, se han devengado retribuciones durante el ejercicio finalizado el 28 de febrero de 2022 por importe de 14.500,00 euros (28 de febrero de 2021: 25.263,00 euros). Los administradores de la Sociedad no tienen concedidos anticipos o créditos y no se han asumido obligaciones por cuenta de ellos a título de garantía. Asimismo, la Sociedad no tiene contraídas obligaciones en materia de pensiones y seguros de vida.

### b) Retribución de la Alta Dirección

Durante el periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022, el importe devengado por la Alta Dirección ha ascendido a 1.097.777,00 euros más 3.897,12 euros en especie (periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2021: 931.780,00 euros más 3.812,40 euros en especie). Los miembros de la Alta Dirección no tienen concedidos anticipos o créditos y no se han asumido obligaciones por cuenta de ellos a título de garantía. Asimismo, la Sociedad no tiene contraídas obligaciones en materia de pensiones y seguros de vida.

### c) Situaciones de conflicto de interés de los administradores

En el deber de evitar situaciones de conflicto con el interés de la Sociedad, durante el ejercicio los administradores que han ocupado cargos en el órgano de administración han cumplido con las obligaciones previstas en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Asimismo, tanto ellos como las personas a ellos vinculadas, se han abstenido de incurrir en los supuestos de conflicto de interés previstos en el artículo 229 de dicha ley, excepto en los casos en que haya sido obtenida la correspondiente autorización.

## 20.3. Retribución de los auditores

Durante el periodo finalizado el 28 de febrero de 2022 y el 28 de febrero de 2021, los importes devengados por el auditor del Grupo, Deloitte, S.L., o por cualquier empresa perteneciente a la misma red de acuerdo con la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas, han sido los siguientes (en euros):

|   | Febrero 2022     | Febrero 2021     |
|---|------------------|------------------|
| Servicios de auditoría                        | 22.000,00        | 22.000,00        |
| Servicios distintos de la auditoría           |                  |                  |
| Servicios exigidos por la normativa aplicable | 21.000,00        | -                |
| Otros   | -                | 4.620,00         |
| <b>Total servicios profesionales</b>          | <b>43.000,00</b> | <b>26.620,00</b> |

## 20.4. Avaes

El Grupo mantiene avales por importe de 1.716.004,16 euros, todos ellos técnicos.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Notas a los Estados Financieros Intermedios Consolidados del**  
**periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

**NOTA 21 – OPERACIONES Y SALDOS CON PARTES VINCULADAS**

Las operaciones y saldos que se detallan a continuación se realizaron con partes vinculadas:

Periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022

|   | C.C. Deud.       | C.C. Acreed.          | Créditos IS | Deudas IS             | Clientes          | Proveed. | Ventas           | Compras               | Ing. Finan      | Gtos Finan.     |
|---|------------------|-----------------------|-------------|-----------------------|-------------------|----------|------------------|-----------------------|-----------------|-----------------|
| Proeduca Summa                            | 35.774,57        | (586.004,93)          | -           | (7.383.150,23)        | -                 | -        | -                | -                     | -               | (417,68)        |
| UNIR Producciones Teatrales AIE           | -                | (626.424,14)          | -           | -                     | 165,00            | -        | 7.598,71         | -                     | 3.094,38        | -               |
| Fundación Colombia                        | -                | -                     | -           | -                     | 229.561,35        | -        | 67.290,68        | (1.833.525,50)        | -               | -               |
| Fundación UNIR (*)                        | -                | -                     | -           | -                     | -                 | -        | 2.567,71         | -                     | -               | -               |
| Studios Correze (*)                       | -                | -                     | -           | -                     | -                 | -        | 1.425,94         | -                     | -               | -               |
| Instituto Tecnológico Montealto, S.L. (*) | -                | -                     | -           | -                     | -                 | -        | -                | (2.004,97)            | -               | -               |
| Funciva Ediciones (*)                     | -                | -                     | -           | -                     | -                 | -        | 453,30           | -                     | -               | -               |
| Ínsula Riojana (*)                        | -                | -                     | -           | -                     | -                 | -        | -                | (4.435,84)            | -               | -               |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>35.774,57</b> | <b>(1.212.429,07)</b> | <b>-</b>    | <b>(7.383.150,23)</b> | <b>229.726,35</b> | <b>-</b> | <b>79.336,34</b> | <b>(1.839.966,31)</b> | <b>3.094,38</b> | <b>(417,68)</b> |

(\*) Saldos correspondientes con empresas vinculadas que se registran contablemente en los epígrafes de empresas no pertenecientes al grupo del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias.

Ejercicio finalizado el 31 de agosto de 2021

|   | C.C. Deud.       | C.C. Acreed.        | Créditos IS | Deudas IS             | Clientes        | Proveed. | Ventas            | Compras               | Ing. Finan      | Gtos Finan.       |
|---|------------------|---------------------|-------------|-----------------------|-----------------|----------|-------------------|-----------------------|-----------------|-------------------|
| Proeduca Summa                            | 32.351,80        | (599.800,02)        | -           | (2.189.820,05)        | -               | -        | -                 | -                     | 372,79          | (3.174,04)        |
| Educavirtual                              | -                | (0,48)              | -           | -                     | -               | -        | -                 | -                     | -               | -                 |
| UNIR Producciones Teatrales AIE           | -                | -                   | -           | -                     | 165,00          | -        | 67.388,12         | -                     | 5.325,40        | -                 |
| Fundación Colombia                        | -                | -                   | -           | -                     | 2.325,19        | -        | 164.219,20        | (2.984.986,70)        | -               | -                 |
| Fundación UNIR (*)                        | -                | -                   | -           | -                     | -               | -        | 33.081,47         | -                     | -               | -                 |
| Studios Correze (*)                       | -                | -                   | -           | -                     | -               | -        | 10.575,29         | -                     | -               | -                 |
| Instituto Tecnológico Montealto, S.L. (*) | -                | -                   | -           | -                     | -               | -        | -                 | (2.975,34)            | -               | -                 |
| Funciva Ediciones (*)                     | -                | -                   | -           | -                     | -               | -        | 5.702,18          | -                     | -               | -                 |
| <b>TOTAL</b>                              | <b>32.351,80</b> | <b>(599.800,50)</b> | <b>-</b>    | <b>(2.189.820,05)</b> | <b>2.490,19</b> | <b>-</b> | <b>280.966,26</b> | <b>(2.987.962,04)</b> | <b>5.698,19</b> | <b>(3.174,04)</b> |

(\*) Saldos correspondientes con empresas vinculadas que se registran contablemente en los epígrafes de empresas no pertenecientes al grupo del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias.

Tal como se ha indicado en la Nota 8 anterior, durante el segundo semestre del ejercicio, la Sociedad trasladará parte de sus oficinas centrales de Madrid a Pozuelo de Alarcón. El contrato de arrendamiento de las nuevas oficinas, será suscrito con una parte vinculada.

**NOTA 22 – INFORMACIÓN SOBRE MEDIO AMBIENTE**

Dada la actividad a la que se dedica el Grupo, la misma no tiene responsabilidades, gastos, activos, ni provisiones y contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativos en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la misma. Por este motivo, no se incluyen desgloses específicos en las presentes notas explicativas respecto a información de cuestiones medioambientales.

**NOTA 23 – HECHOS POSTERIORES AL CIERRE**

A la fecha de formulación de los estados financieros intermedios consolidados no se han producido hechos relevantes adicionales a los indicados.



**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Informe de Gestión Consolidado de los Estados Financieros Intermedios Consolidados**  
**del periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

**Situación actual y evolución del Grupo**

En el periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022, el grupo Proeduca Altus ha registrado un importante aumento de la actividad, con un incremento de la cifra de negocios del 26,70% sobre el mismo periodo del año anterior.

En las actividades universitarias docentes, se han incrementado el número de titulaciones y de alumnos, lo que ha contribuido a la mejora de la cifra de negocios y a una mayor rentabilidad.

Desde el punto de vista organizativo, se han reforzado los departamentos estratégicos en el ámbito académico y de investigación, acorde con las necesidades de la compañía y su fuerte crecimiento.

El férreo control de costes permite alcanzar una alta rentabilidad y solvencia del grupo.

La satisfacción del alumno, medida en el IPN (Índice de Promotores Neto) ha mejorado sustancialmente gracias a la mayor calidad de la impartición y docencia.

El Grupo está sentando las bases y consolidando su posición de liderazgo en la formación universitaria en línea, para estar preparado para los fuertes crecimientos futuros esperados en el corto plazo.

En cuanto a los riesgos existentes, además de lo comentado en las notas explicativas, la compañía tiene como política de gestión del riesgo de tipo de cambio por la actividad en el mercado colombiano y el mercado ecuatoriano, la formalización periódica de contratos de futuro (forwards) en pesos colombianos y dólares americanos.

La política de cobros (cobro al inicio del curso en un alto porcentaje de alumnos) permite tener una alta liquidez y una ausencia de endeudamiento, dando una gran solidez al balance de situación.

**Factores de riesgo financiero**

Las actividades del Grupo están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado (incluyendo riesgo de tipo de cambio, riesgo del tipo de interés y riesgo de precios), riesgo de crédito y riesgo de liquidez. El programa de gestión del riesgo global del Grupo se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre su rentabilidad financiera. El Grupo emplea instrumentos financieros derivados para cubrir determinadas exposiciones al riesgo.

La gestión del riesgo está controlada por la Dirección Financiera del Grupo que identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros con arreglo a las políticas aprobadas por el Consejo de Administración de la Sociedad dominante. El Consejo proporciona políticas escritas para la gestión del riesgo global, así como para áreas concretas como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipo de interés, riesgo de liquidez, empleo de derivados y no derivados e inversión del exceso de liquidez.

**a) Riesgo de mercado**

**(i) Riesgo de tipo de cambio**

El riesgo de tipo de cambio se produce por la posible pérdida causada por variaciones en el valor razonable o en los flujos de efectivo de un instrumento financiero debidas a fluctuaciones en los tipos de cambio.

El Grupo contrata coberturas para aquellas monedas con volatilidad en el momento de contratación de la misma, principalmente, pesos colombianos y en ocasiones dólares americanos. El Grupo vende sus títulos a euros a un tipo de cambio negociado con el alumno (que paga en moneda local) difiriendo dicho tipo de cambio del real existente en el momento de la venta. La Dirección Financiera del Grupo monitoriza periódicamente la diferencia entre el tipo de cambio real y el tipo de cambio negociado, contratando coberturas en el caso de que se consideren necesarias para mitigar este riesgo.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Informe de Gestión Consolidado de los Estados Financieros Intermedios Consolidados**  
**del periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

*(ii) Riesgo de precio*

El Grupo está expuesto al riesgo del precio de los instrumentos de patrimonio neto debido a las inversiones mantenidas por el Grupo y clasificadas en el balance como a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias.

El beneficio después de impuestos del ejercicio aumentaría o disminuiría como consecuencia de las ganancias o pérdidas de los instrumentos de patrimonio neto clasificados como a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias.

*(iii) Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y en el valor razonable*

El riesgo de tipo de interés del Grupo surge de los activos y pasivos financieros que dispone el Grupo. Los instrumentos financieros emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo, que está parcialmente compensado por el efectivo mantenido a tipos variables. Los préstamos a tipo de interés fijo exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés sobre el valor razonable.

El Grupo analiza su exposición al riesgo de tipo de interés de forma dinámica. Se realiza una simulación de varios escenarios teniendo en cuenta la evolución esperada de los mercados financieros, las diferentes alternativas y, en función de estos escenarios, el Grupo calcula el efecto sobre el resultado de una variación determinada del tipo de interés.

**b) Riesgo de crédito**

El riesgo de crédito se gestiona por grupos. El riesgo de crédito surge del efectivo y otros activos líquidos equivalentes al efectivo y los depósitos en bancos e instituciones financieras. En relación con los bancos e instituciones financieras, únicamente se aceptan entidades a las que se les considera como solventes por parte de la Dirección del Grupo.

Adicionalmente, hay que indicar que no existe una concentración significativa del riesgo de crédito en terceros y que es política del Grupo intentar que la mayor cantidad posible de sus cuentas por cobrar estén garantizadas mediante seguros de crédito.

**c) Riesgo de liquidez**

Con el fin de asegurar la liquidez y poder atender a todos los compromisos de pago que se deriven de su actividad, el Grupo dispone de la tesorería que muestra en el balance consolidado adjunto.

Asimismo, la Dirección realiza un seguimiento de las previsiones de la reserva de liquidez del Grupo en función de los flujos de efectivo esperados.

**Actividades en materia de Investigación y Desarrollo**

La Sociedad no ha realizado durante el ejercicio actividades de Investigación y Desarrollo.

**Adquisiciones de acciones propias**

A 28 de febrero de 2022, el número de acciones propias ascienden 11.285 (11.030 acciones a 31 de agosto de 2021).

El objeto de la autocartera es dar liquidez a los títulos que gestiona el proveedor de liquidez contratado por la Compañía respecto a la cotización en el segmento BME MTF Equity de BME Growth.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Informe de Gestión Consolidado de los Estados Financieros Intermedios Consolidados**  
**del periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

**Personal**

El número medio de empleados durante el periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022 de las sociedades consolidadas por integración global, expresado por categorías es el siguiente:

| Categoría                                 | 6 Meses<br>Febrero 2022 | 6 Meses<br>Febrero 2021 |
|---|-------------------------|-------------------------|
| Dirección General                         | 3                       | 3                       |
| Comité Dirección                          | 8                       | 8                       |
| Rector y Vicerrectores                    | 10                      | 9                       |
| Decanos y Vicedecanos                     | 17                      | 12                      |
| Directores                                | 117                     | 163                     |
| Mandos intermedios                        | 228                     | 198                     |
| Personal de soporte y sistemas            | 123                     | 107                     |
| Otro personal cualificado                 | 995                     | 802                     |
| Comerciales y vendedores                  | 212                     | 225                     |
| Profesionales académicos                  | 2.236                   | 1.750                   |
| Personal administrativo                   | 535                     | 524                     |
| <b>Total personal medio del ejercicio</b> | <b>4.484</b>            | <b>3.801</b>            |

La distribución por sexos al término del periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022 del personal de las sociedades incluidas por integración global en la consolidación, desglosado en un número suficiente de categorías y niveles es el siguiente:

| Categoría                           | Hombres      |              | Mujeres      |              | Total        |              |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                                     | Feb 22       | Feb 21       | Feb 22       | Feb 21       | Feb 22       | Feb 21       |
| Dirección General                   | 3            | 3            | -            | -            | 3            | 3            |
| Comité Dirección                    | 5            | 6            | 3            | 2            | 8            | 8            |
| Rector y Vicerrectores              | 6            | 7            | 3            | 2            | 9            | 9            |
| Decanos y Vicedecanos               | 11           | 9            | 6            | 4            | 17           | 13           |
| Directores                          | 75           | 100          | 42           | 66           | 117          | 166          |
| Mandos intermedios                  | 106          | 93           | 122          | 107          | 228          | 200          |
| Personal de soporte y sistemas      | 94           | 83           | 31           | 32           | 125          | 115          |
| Otro personal cualificado           | 288          | 234          | 749          | 589          | 1.037        | 823          |
| Comerciales y vendedores            | 89           | 94           | 122          | 146          | 211          | 240          |
| Profesionales académicos            | 1.080        | 859          | 1.080        | 976          | 2.160        | 1.835        |
| Personal administrativo             | 139          | 144          | 400          | 392          | 539          | 536          |
| <b>Total personal del ejercicio</b> | <b>1.896</b> | <b>1.632</b> | <b>2.558</b> | <b>2.316</b> | <b>4.454</b> | <b>3.948</b> |

El número medio de empleados durante el periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022 por las sociedades comprendidas en la consolidación, con discapacidad mayor o igual al 33% por categoría es el siguiente:

| Categoría                                 | 6 Meses<br>Febrero 2022 | 6 Meses<br>Febrero 2021 |
|---|-------------------------|-------------------------|
| Mandos intermedios                        | 2                       | 1                       |
| Personal de soporte y sistemas            | 2                       | 1                       |
| Otro personal cualificado                 | 5                       | 1                       |
| Comerciales, vendedores y similares       | 1                       | 1                       |
| Profesionales académicos                  | 6                       | 7                       |
| Personal administrativo                   | 10                      | 9                       |
| <b>Total personal medio del ejercicio</b> | <b>26</b>               | <b>20</b>               |

**Información sobre actuaciones relativas al medioambiente**

Dada la actividad a la que se dedica el Grupo, no tiene responsabilidades, gastos, activos, provisiones o contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativos en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados del mismo. Por este motivo, no se incluyen desgloses específicos en estas notas explicativas respecto a la información de cuestiones medioambientales.

**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Informe de Gestión Consolidado de los Estados Financieros Intermedios Consolidados**  
**del periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

---

**Hechos Posteriores**

Con posterioridad al cierre del ejercicio y hasta la fecha de formulación de estados financieros intermedios consolidados, no se ha producido ningún aspecto relevante que afecte al principio de empresa en funcionamiento o que pudiera ser significativo para las mismas.



**PROEDUCA ALTUS, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**Formulación de los Estados y del Informe de Gestión de los Estados Financieros Intermedios**  
**Consolidados del periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022**

El Consejo de Administración de la sociedad PROEDUCA ALTUS, S.A., en cumplimiento de la normativa mercantil vigente, procede a formular los estados financieros intermedios consolidados e informe de gestión del periodo de seis meses finalizado el 28 de febrero de 2022, los cuales vienen constituidos por los documentos anexos que preceden a este escrito, formando todo ello un bloque de 63 páginas numeradas de la página 1 a la 63, inclusive la presente.

Madrid, a 19 de mayo de 2022

|  |   |
|--|---|
| D. Ruben Stein<br>(Presidente)                               | Dña. Laura Arrufat Farell<br>(Vicesecretaria)   |
| D. Miguel Tomás Arrufat Pujol<br>(Consejero Delegado)        | D. Jesús Díaz de la Hoz<br>(Vocal)              |
| D. Ignacio Martos Navarro<br>(Vocal)                         | Margarita Villegas García<br>(Vocal)            |
| D. Miguel Arrufat Farell<br>(Vocal)                          | Dña. María Luisa Azpiazu Zubizarreta<br>(Vocal) |
| D. Adrián Forastier Guerrero<br>(Vocal)                      | Dña. María Ainhoa Briones Bravo<br>(Vocal)      |
| D. Rafael Puyol Antolín<br>(Vocal)                           | D. Juan Ramón Urrutia Ybarra<br>(Vocal)         |
| D. Emilio Lamo de Espinosa Michels de Champourcin<br>(Vocal) |   |

# PROEDUCA

PROEDUCA ALTUS, S.A.

Balance a 28 de febrero de 2022 y 31 de agosto de 2021 (en euros)

|   | 28/02/2022           | 31/08/2021           |
|---|----------------------|----------------------|
| <b>a) ACTIVO NO CORRIENTE</b>                                   | <b>30.773.430,69</b> | <b>30.772.689,71</b> |
| I. Inmovilizado intangible                                      | 0,00                 | 0,00                 |
| II. Inmovilizado material                                       | 3.971,55             | 4.183,65             |
| IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo | 29.883.861,79        | 30.768.506,06        |
| 1. Instrumentos de patrimonio                                   | 28.153.518,84        | 28.153.518,84        |
| 2. Créditos a empresas  | 1.730.342,95         | 2.614.987,22         |
| V. Inversiones financieras a largo plazo                        | 885.597,35           | 0,00                 |
| VI. Activos por impuesto diferido                               | 0,00                 | 0,00                 |
| <b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>                                      | <b>25.192.327,35</b> | <b>36.839.381,43</b> |
| II. Existencias   | 0,00                 | 0,00                 |
| III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar              | 0,00                 | 0,00                 |
| 1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios              | 0,00                 | 0,00                 |
| 2. Empresas del grupo y asociadas, deudores                     | 0,00                 | 0,00                 |
| 3. Otros deudores   | 0,00                 | 0,00                 |
| IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo | 10.341.685,51        | 5.436.601,14         |
| 2. Créditos a empresas  | 181.760,22           | 181.760,22           |
| 5. Otros activos financieros                                    | 10.159.925,29        | 5.254.840,92         |
| V. Inversiones financieras a corto plazo                        | 479.370,88           | 240.013,72           |
| 2. Créditos a empresas  | 0,00                 | 0,00                 |
| 5. Otros activos financieros                                    | 479.370,88           | 240.013,72           |
| VI. Periodificaciones   | 65.196,21            | 15.124,65            |
| VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes             | 14.306.074,75        | 31.147.641,92        |
| 1. Tesorería  | 14.306.074,75        | 31.147.641,92        |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>   | <b>55.965.758,04</b> | <b>67.612.071,14</b> |

|   | 28/02/2022           | 31/08/2021           |
|---|----------------------|----------------------|
| <b>A) PATRIMONIO NETO</b>                                   | <b>8.788.969,39</b>  | <b>9.701.416,14</b>  |
| A-1) Fondos propios   | 8.788.969,39         | 9.701.416,14         |
| I. Capital  | 903.579,34           | 903.579,34           |
| II. Prima de emisión  | 2.837.846,67         | 2.837.846,67         |
| III. Reservas   | 600.004,25           | 578.954,05           |
| 1. Legal y estatutarias                                     | 180.715,87           | 180.715,87           |
| 2. Otras reservas   | 419.288,38           | 398.238,18           |
| IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)      | -203.490,14          | -189.514,42          |
| V. Resultados de ejercicios anteriores                      | 1.923,89             | 1.923,89             |
| VI. Otras aportaciones de socios                            | 4.593.921,00         | 4.593.921,00         |
| VII. Resultado del ejercicio                                | 12.075.591,33        | 21.785.931,46        |
| VIII. (Dividendo a cuenta)                                  | -12.020.406,95       | -20.811.225,85       |
| <b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>                               | <b>0,00</b>          | <b>0,00</b>          |
| II. Deudas a largo plazo                                    | 0,00                 | 0,00                 |
| 4. Otros pasivos a largo plazo                              | 0,00                 | 0,00                 |
| <b>C) PASIVO CORRIENTE</b>                                  | <b>47.176.788,65</b> | <b>57.910.655,00</b> |
| III. Deudas a corto plazo                                   | 250,86               | 250,86               |
| 5. Otros pasivos financieros                                | 250,86               | 250,86               |
| IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo | 47.122.096,77        | 57.556.268,90        |
| V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar           | 54.441,02            | 354.135,24           |
| 1. Proveedores  | 16.071,49            | 42.938,46            |
| 3. Acreedores varios  | 30.284,28            | 174.358,52           |
| 6. Otras deudas con las Administraciones Públicas           | 8.085,25             | 136.838,26           |
| <b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>                       | <b>55.965.758,04</b> | <b>67.612.071,14</b> |

# PROEDUCA

PROEDUCA ALTUS, S.A.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias a 28 de febrero de 2022 y 28 de febrero de 2021 (en euros)

|  | 28/02/2022           | 28/02/2021          |
|--|----------------------|---------------------|
| <b>1. Importe neto de la cifra de negocios</b>                                 | <b>14.983.958,63</b> | <b>8.638.100,00</b> |
| <b>3. Trabajos realizados por la empresa para su activo</b>                    | <b>0,00</b>          | <b>0,00</b>         |
| <b>4. Aprovisionamientos</b>   | <b>0,00</b>          | <b>0,00</b>         |
| <b>5. Otros ingresos de explotación</b>  | <b>0,00</b>          | <b>0,00</b>         |
| <b>6. Gastos de personal</b>   | <b>0,00</b>          | <b>0,00</b>         |
| a) Sueldos, salarios y asimilados  | 0,00                 | 0,00                |
| b) Cargas sociales   | 0,00                 | 0,00                |
| c) Provisiones   | 0,00                 | 0,00                |
| <b>7. Otros gastos de explotación</b>  | <b>-620.940,60</b>   | <b>-305.641,79</b>  |
| a) Servicios exteriores  | -620.170,46          | -304.871,65         |
| b) Tributos  | -770,14              | -770,14             |
| c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales  | 0,00                 | 0,00                |
| <b>8. Amortización del inmovilizado</b>  | <b>-212,10</b>       | <b>0,00</b>         |
| <b>11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado</b>            | <b>0,00</b>          | <b>0,00</b>         |
| a) Deterioros y pérdidas   | 0,00                 | 0,00                |
| b) Resultados por enajenaciones y otras  | 0,00                 | 0,00                |
| <b>13. Otros resultados</b>  | <b>-176.728,91</b>   | <b>1.406.079,00</b> |
| <b>A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>   | <b>14.186.077,02</b> | <b>9.738.537,21</b> |
| <b>14. Ingresos financieros</b>  | <b>9.593,76</b>      | <b>3.467,41</b>     |
| a) De participaciones en instrumentos de patrimonio                            | 0,00                 | 0,00                |
| b) De valores negociables y otros instrumentos financieros                     | 9.593,76             | 3.467,41            |
| b.1) De empresas del grupo y asociadas   | 9.593,76             | 3.467,41            |
| b.2) De terceros   | 0,00                 | 0,00                |
| <b>15. Gastos financieros</b>  | <b>-93.916,74</b>    | <b>-66.973,25</b>   |
| a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas                               | -93.916,73           | -66.973,25          |
| b) Por deudas con terceros   | -0,01                | 0,00                |
| <b>16. Variación de valor razonable en instrumentos financieros</b>            | <b>0,00</b>          | <b>0,00</b>         |
| a) Cartera de negociación y otros  | 0,00                 | 0,00                |
| <b>17. Diferencias de cambio</b>   | <b>-751,61</b>       | <b>-2.839,17</b>    |
| <b>18. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros</b> | <b>-2.025.411,10</b> | <b>0,00</b>         |
| a) Deterioros y pérdidas   | -2.025.411,10        | 0,00                |
| <b>A.2) RESULTADO FINANCIERO</b>   | <b>-2.110.485,69</b> | <b>-66.345,01</b>   |
| <b>A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>                                       | <b>12.075.591,33</b> | <b>9.672.192,20</b> |
| 20. Impuestos sobre beneficios   | 0,00                 | 0,00                |
| <b>A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>      | <b>12.075.591,33</b> | <b>9.672.192,20</b> |
| <b>A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO</b>  | <b>12.075.591,33</b> | <b>9.672.192,20</b> |

## ANEXO I: Ficha modelo KPI

## Ficha del Indicador

|                               |                         |                          |                           |          |
|-------------------------------|-------------------------|--------------------------|---------------------------|----------|
| PROCESO                       | Proceso de la Formación |                          | SUBPROCESO<br>(si aplica) |          |
| Código y Nombre del Indicador | F-01                    | NPS (Net Promoter Score) | Responsable del Indicador | J. Pérez |

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| DEFINICIÓN del indicador       | Valor neto que resulta de calcular el porcentaje de participantes que recomendarían activamente la acción formativa, menos el porcentaje de participantes que hablarían mal o lo desaconsejarían |
| OBJETIVO que mide el indicador | <b>Alta calidad de las acciones formativas.</b><br><b>Satisfacción del participante con la acción formativa recibida.</b>  |

### CÁLCULO DEL INDICADOR

|                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| FÓRMULA                              | $\text{NPS (\%)} = \text{Promotores (\%)} - \text{Detractores (\%)}$ $\text{Promotores (\%)} = \text{Puntúan 9 y 10} / \text{Total Encuestas recibidas}$ $\text{Detractores (\%)} = \text{Puntúan del 1 al 6} / \text{Total Encuestas recibidas}$ |
| VARIABLES utilizadas y su definición | $\text{NPS (\%)} = \text{Promotores (\%)} - \text{Detractores (\%)}$ <p>NPS (Trimestre): Valor medio de los NPS de las acciones formativas realizadas en el trimestre</p>   |
| FRECUENCIA de evaluación             | Tras cada Acción Formativa<br>NPS medio por Trimestre   |

### RECOGIDA DE LOS DATOS

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| Protocolo de recogida de datos | Al finalizar la acción formativa, realizar durante los últimos 10 minutos la encuesta del NPS para cada participante.<br>Descargar el formato de la encuesta en el directorio (dirección o url) e imprimir en hojas de DIN-A4 |
| FUENTE de los datos            | Una vez se han entrado los datos de las encuestas, estos quedan almacenados en la carpeta (dirección o url)   |

| Unidad | Valor META | Valor LÍMITE | Fecha última revisión | Observaciones |
|--------|------------|--------------|-----------------------|---------------|
| %      | <b>60%</b> | <b>30%</b>   | 15-oct-16             |               |

|   |
|---|
| <b>Comentarios</b>  |
| En la encuesta se incluye espacio de texto libre para la valoración de puntos fuertes y puntos débiles. |