



soltec

**Plan de Viabilidad
Julio 2025**

ALL RIGHTS RESERVED. Contents subject to change without prior notice © Soltec Energías Renovables.
The information contained in this presentation may be subject to confidentiality obligations arising from Soltec's contractual relationships with third parties.

Índice

- 1. Resumen Ejecutivo**
- 2. Grupo Soltec – Introducción y Contexto de la Situación**
- 3. Plan de viabilidad FY25B – FY28E**
- 4. Medidas de reestructuración financiera**
- 5. Deuda afectada**
- 6. Anexos**
 - **Anexo 1: Detalle de clases**
 - **Anexo 2: Deuda no afectada**
 - **Anexo 3: Conciliación P&L Industrial 2024 Extraordinarios**
 - **Anexo 4: Conciliación P&L Consolidada – CCAA**
 - **Anexo 5: Aportación de avales y deuda post quita asumida en el Plan de Reestructuración**
 - **Anexo 6: Deuda Financiera Existente a Reestructurar**

Resumen Ejecutivo – Contexto de la Situación

| | |
|---|--|
| <p>¿Qué ha llevado a Soltec hasta aquí?</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ El negocio de tracker, analizado de manera independiente al resto de negocios de la Compañía, ha sido un negocio rentable de manera histórica, poco intensivo en capital y con márgenes sólidos (Margen Bruto > 30% y Margen de Contribución en torno al 20%). ▪ Soltec cuenta con un track record demostrado de más de 20GW de trackers suministrados, diversificado tanto a nivel de clientes, contando entre ellos a gran parte de los IPP's internacionales, como geográficamente, con un posicionamiento diversificado y relevante en las regiones de mayor crecimiento esperado (LATAM, EMEA y Norte América). ▪ Sin embargo, la caja generada por este negocio se ha consumido principalmente en: <ul style="list-style-type: none"> ▪ El negocio de EPC, que ha lastrado la rentabilidad de la Compañía, generando un drenaje de caja sustancial por las desviaciones en margen y riesgos asociados a este negocio. ▪ La integración vertical del negocio de energía, y por tanto una inversión relevante para construir y gestionar activos (IPP). Estas inversiones han sido muy intensivas en capital, habiendo consumido gran parte de los recursos de la Compañía, y con una estructura de capital no óptima (deuda con alto coste financiero con Incus), resultando por tanto una actividad deficitaria. ▪ Coste de Estructura y Opex sobredimensionada, poco eficiente y no ajustada a las necesidades reales del negocio. ▪ La falta de avales bancarios desde Mayo 2024, que ha supuesto la cancelación de contratos ya firmados con la mayor parte del coste incurrido, así como la imposibilidad de contratar nuevos proyectos. ▪ La situación se ha visto agravada con la entrada de la compañía en pre-concurso del perímetro Industrial en septiembre 2024, por el vencimiento de la RCF de € 90 m con el sindicato bancario. ▪ La falta de liquidez derivada de estos impactos, agravada por la compra contra stock para los proyectos Bill and Hold firmados a final de 2023, ha complicado la gestión operativa y de la cadena de suministro, incrementando la deuda con proveedores, provocando retrasos, sobrecostes y penalidades en la terminación de los proyectos en ejecución. |
| <p>Nuevo equipo Directivo</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ A lo largo de 2024, desde el nombramiento del nuevo CEO, se ha producido la renovación de todo el equipo directivo con un foco claro en la Reestructuración de la Compañía, la estabilización del negocio de Trackers y maximización de la recuperación de valor para todas las partes interesadas. |

Resumen Ejecutivo – Contexto de la Situación

¿Qué se ha
hecho hasta el
momento?

- **A nivel operativo:**
 - **Foco en la ejecución de los proyectos en curso** de cara a preservar el mayor valor posible y cumplir sus compromisos con los clientes.
 - **Acuerdos tripartitos entre clientes y proveedores para desbloquear la situación de falta de liquidez** y poder avanzar en la finalización de proyectos. Los proveedores han apoyado a la Compañía todo este tiempo.
 - **Política de contención de gasto y gestión de liquidez**, llevando a cabo únicamente pagos estrictamente necesarios o con liberación de cobros asociada.
 - **Cierre del negocio de EPC**, actualmente terminando 7 proyectos vivos (terminación a lo largo del Q3 2025).
- **En octubre 2024 la Compañía contrató a Mckinsey para la elaboración de un nuevo Plan Estratégico enfocado** en el relanzamiento del **negocio de Trackers, junto con un Plan de Transformación** que permite **mejorar las operaciones, siendo más eficientes y por tanto mejorando los márgenes** del negocio de Trackers.
- Los **dos pilares objetivos del Plan de Negocio y del Plan de Transformación** son:
 - **Volumen de suministro de 4 GW de tracker** (media anual), que está **en línea con las ventas de la Compañía hasta el H1 del 2024** cuando dejó de disponer de avales para nueva contratación.
 - **Margen EBITDA objetivo del 15%**, en línea con los **competidores principales** (mismo margen bruto que Soltec).
- **La Compañía no ha tenido un problema de mercado ni de producto, sino de liquidez y de falta de avales** para nueva contratación. En este sentido, el **plan de negocio propuesto se considera razonable, en línea con el tamaño de mercado, el crecimiento previsto, y el posicionamiento de Soltec** en dichos mercados.
- **En noviembre 2024 la Compañía mandató a Lazard para la búsqueda de inversores que inyecten la liquidez** necesaria en la Compañía **para llevar a cabo el Plan de Negocio y de Transformación previsto.**
 - **Se han analizado los riesgos asociados al Plan de Negocio con el objetivo de determinar las necesidades de liquidez y ofrecer garantías** tanto a los inversores como a los distintos grupos de interés sobre la viabilidad del mismo.
 - Se ha realizado un **proceso exhaustivo de Due Diligence Financieras, Legales y Comerciales** para dar más confort sobre estos riesgos y la viabilidad del plan.
- A través de sus **asesores financieros (KPMG) y legales (Cuatrecasas)**, la Compañía ha trazado un **Plan de Reestructuración** con los distintos **acreedores y partes interesadas** para poder dar entrada a un inversor y dotar de viabilidad al Plan de Negocio de la Compañía.
- La entrada en vigor de la reestructuración del Grupo Soltec, así como de todos los contratos de la reestructuración, se producirá en virtud de tres fases diferenciadas, explicadas en las próximas slides.
- La Compañía está actualmente negociando un **ERE para adaptar el coste de estructura al nuevo Plan de Negocio.**

Resumen Ejecutivo - Reestructuración del Grupo

Tras un periodo marcado por las dificultades financieras y operativas derivadas del negocio EPC y el acceso limitado a los avales, la Compañía ha afrontado serias dificultades que han derivado en un pre-concurso. No obstante, gracias a la incorporación de un nuevo equipo directivo, apoyo estratégico y la entrada de un inversor, se ha puesto en marcha un plan de reestructuración orientado a estabilizar el negocio y garantizar su viabilidad.

Negocio de EPC: el margen negativo ha derivado en drenaje de caja y riesgo operativo elevado

Falta de avales bancarios (desde jun-24): ha frenado la nueva contratación de proyectos

Preconcurso (sept-24): derivado de las dificultades financieras

Apoyo estratégico de asesores para la realización y ejecución de un Plan de Acción:

McKinsey: diseño de un Plan Estratégico enfocado en el negocio de los trackers.

Lazard: búsqueda de un inversor

KPMG (asesor financiero) y Cuatrecasas (asesor legal): diseño de un Plan de Reestructuración para asegurar la viabilidad del negocio

La viabilidad del Grupo depende de una **inyección de €45m por parte de DVCP** (€30m como capital en SPH y €15m de préstamo en SPH - €5m previstos a traspasar al perímetro Energía) destinados a pagos pendientes, cierre de EPC y financiación operativa.



Fases de la reestructuración e implementación

La entrada en vigor de la reestructuración del Grupo Soltec, así como de todos los contratos de la reestructuración, se producirá en virtud de tres fases diferenciadas. A efectos aclaratorios, dichas fases se resumen a continuación, sin perjuicio de su desarrollo en los respectivos contratos anexos al Plan de Reestructuración:

Fase 1:

Fase 1: Reestructuración SER y SPH:

Suscripción de un plan de reestructuración en los siguientes términos (el “Plan de Reestructuración SER y SPH”):

Deudoras: (i) SPH y SER como Deudoras Reestructuradas que solicitarán la homologación del plan; y (ii) DEV, en relación con la Novación DEV (tal y como dicho término se define a continuación).

Deuda Existente Afectada y Términos de la reestructuración: Se solicitará la homologación de la reestructuración de los créditos derivados de SPH y SER descritos en las siguientes páginas.

Novación DEV: Este plan de reestructuración incluirá un **compromiso de novar** la Deuda Financiera Existente DEV, la Deuda Financiera Contingente Línea Avaes BBVA, la Deuda Financiera Contingente Línea Avaes Santander, [la Deuda Financiera Contingente Línea Avaes Bankinter] y el Préstamo Sefrán en los términos que se detallan, respectivamente, en las páginas siguientes, que se formalizará en la Fase 3 que se detalla a continuación (la “Novación DEV”).

Dinero nuevo: Este plan de reestructuración incluirá los términos y condiciones de la Inversión en Capital, el Crédito Inversor, la Extensión de la Línea de Avaes Revolving Sindicada, la Nueva Línea de Avaes a suscribir, respectivamente, por SER y SPH en línea con lo que se detalla a continuación.

Fase 2:

Fase 2: Reestructuración CAP:

Deudora: CAP.

Acreedores Afectados: Incus. Se estipula específicamente en la ‘Carta Incus’ que el Plan de Reestructuración en CAP no afectará a los instrumentos Bilaterales en Soltec Development.

Términos de la reestructuración de la Deuda Existente Afectada: Los términos que se detallan en la carta denominada “Proposal for the effectiveness of Amendment and Restatement Agreement” suscrita el 24 de julio de 2025, por Incus, CAP, SAM, DEV y SPH (la “Carta Incus”), que se anexará al Plan de Reestructuración CAP.

Deuda Existente Afectada: La Deuda Financiera Existente Incus de la que CAP es deudora, así como las garantías otorgadas por DEV y SAM como garantes. Otros: La suscripción del Plan de Reestructuración CAP está sujeta al cumplimiento previo de una serie de condiciones previstas en la ‘Carta Incus’ – resumido en la sección de Medidas de reestructuración.

Fases de la reestructuración e implementación (Cont.)

La entrada en vigor de la reestructuración del Grupo Soltec, así como de todos los contratos de la reestructuración, se producirá en virtud de tres fases diferenciadas. A efectos aclaratorios, dichas fases se resumen a continuación, sin perjuicio de su desarrollo en los respectivos contratos anexos al Plan de Reestructuración:

Fase 3:

Fase 3: Novación DEV:

Formalización de la Novación DEV mediante la suscripción de los respectivos contratos de novación incluyendo, el Contrato Marco DEV (tal y como dicho término se define a continuación) y el contrato de novación del Préstamo Sefran, en los siguientes términos:

Deudora: DEV.

Garante: SPH

Acreedores Afectados: Los acreedores titulares de los créditos de la deuda sujeta a la Novación DEV (Banco Santander, BBVA, Bankinter y Grupo Corporativo Sefran).

Deuda Afectada: La Deuda Financiera Existente DEV, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales BBVA, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales Santander, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales Bankinter y el Préstamo Sefran.

Términos de la novación/reestructuración: Los términos que se detallan, en la Carta de Novación DEV, que se incluirán en el Plan de Reestructuración SER y SPH.

Otros: La novación la suscribirá también SPH en la medida que ha otorgado garantías personales a favor de la Deuda Financiera Existente DEV, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales BBVA, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales Santander.

2. Introducción al Grupo Soltec



Resumen Ejecutivo

Introducción al Grupo

Plan de viabilidad

Medidas de reestructur.

Deuda afectada

Anexos

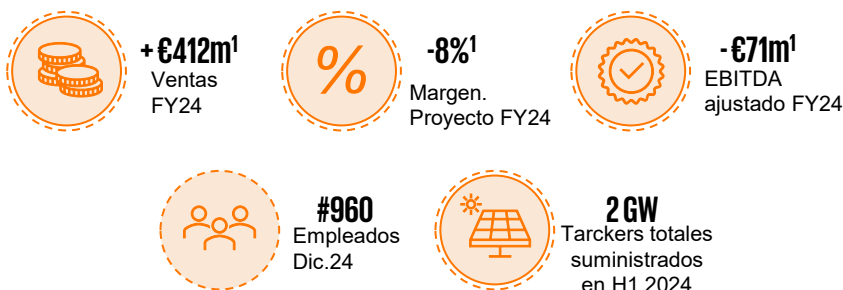
Introducción al Grupo - Resumen

Soltec es un grupo español especializado en la industria solar fotovoltaica. Inició su actividad en 2004 con el desarrollo y la construcción de proyectos solares en Murcia, España. En 2007, diseñó su primer seguidor solar de doble eje, lo que marcó el inicio de la expansión de su negocio de seguidores tanto en España como a nivel internacional. Con el paso del tiempo, el grupo fue ampliando su presencia a lo largo de toda la cadena de valor, incorporando servicios de desarrollo, construcción (EPC) y operación y mantenimiento (O&M) de plantas solares fotovoltaicas.

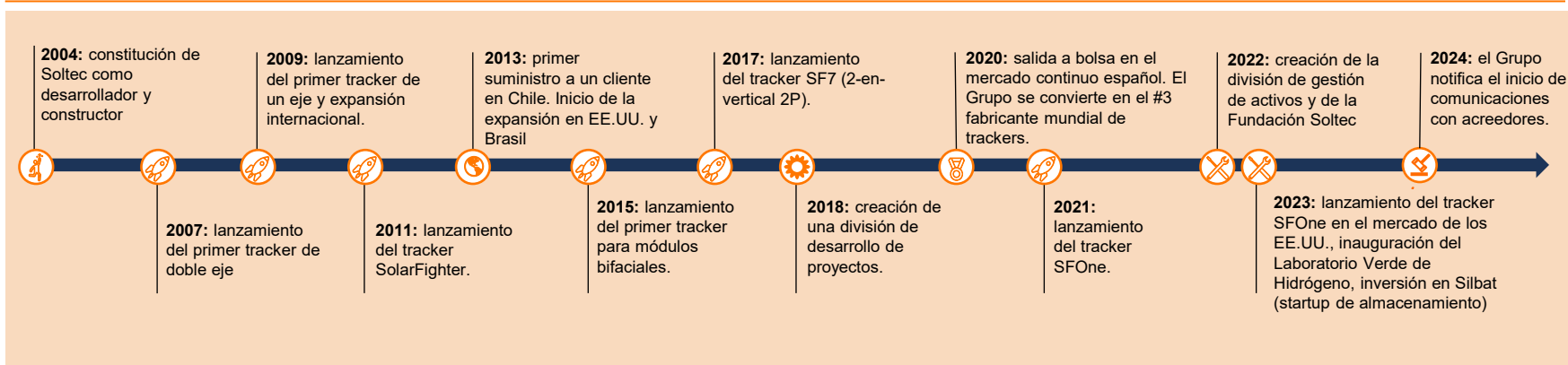
Líneas de negocio

| | | | % de ventas |
|------------|-------------------------|---|-------------|
| Industrial | Trackers | Diseño y comercialización de trackers. | 75 % |
| | O&M | Operación y Mantenimiento de Instalaciones Fotovoltaicas. | 4 % |
| | Servicios | Ingeniería, contratación, construcción y otros servicios para plantas solares fotovoltaicas. | 20 % |
| Energía | PV Dev. | Desarrollo de plantas fotovoltaicas desde Greenfield hasta Ready to Build. | 0 % |
| | Asset Management | Nueva línea de negocio desde 2022 centrada en la gestión y explotación de activos propiedad del Grupo (total o parcialmente). | 3 % |

Principales cifras



Principales Hitos del Grupo



Nota¹: Incluyendo operaciones interrumpidas y extraordinarios.

Introducción al Grupo - Resumen

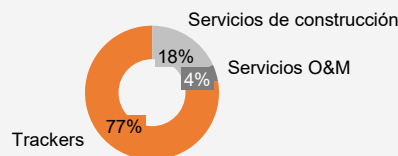
El Grupo está compuesto por dos unidades de negocio y ofrece una propuesta integral que abarca todas las fases del desarrollo de una planta fotovoltaica. Sus actividades incluyen desde los estudios preliminares y la construcción, hasta los servicios posteriores a la puesta en marcha, proporcionando bienes y servicios a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto.

Industrial

El perímetro Industrial se compone de dos líneas de negocio:

- **Trackers:** Responsable del diseño, suministro e instalación de seguidores solares (*solar trackers*).
- **Servicios de Operación y Mantenimiento (O&M):** Enfocados en la prestación de servicios de operación y mantenimiento para plantas fotovoltaicas.
- Adicionalmente, existía una línea de **Servicios de Construcción**, que abarcaba la instalación de seguidores solares, BOP y EPC. No obstante, se ha tomado la decisión de **discontinuar esta actividad**.

Desglose de la facturación por actividad

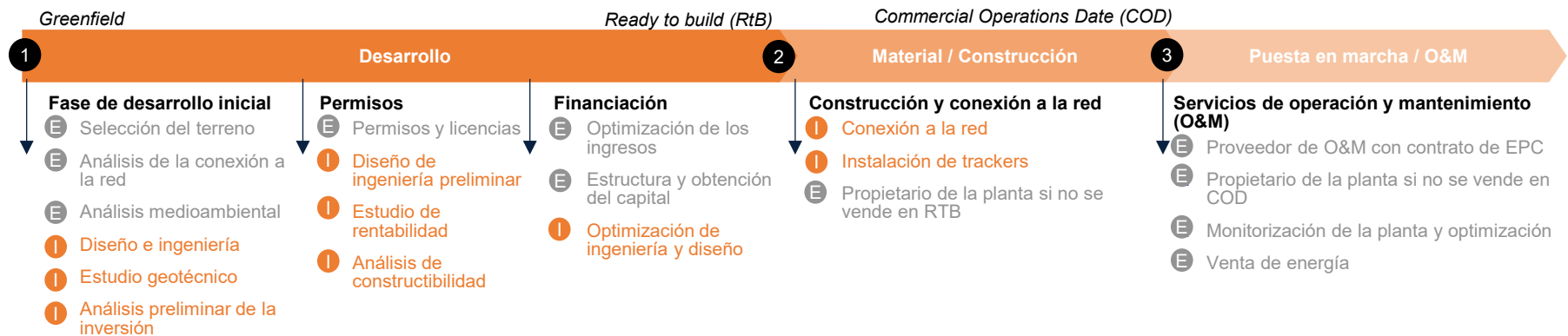


A 31 de diciembre de 2024, el negocio de trackers representaba el 77% del total de los ingresos de la división industrial, mientras que la línea de servicios aportaba un 18%.

Energía

La división de Energía se estructura en dos áreas principales:

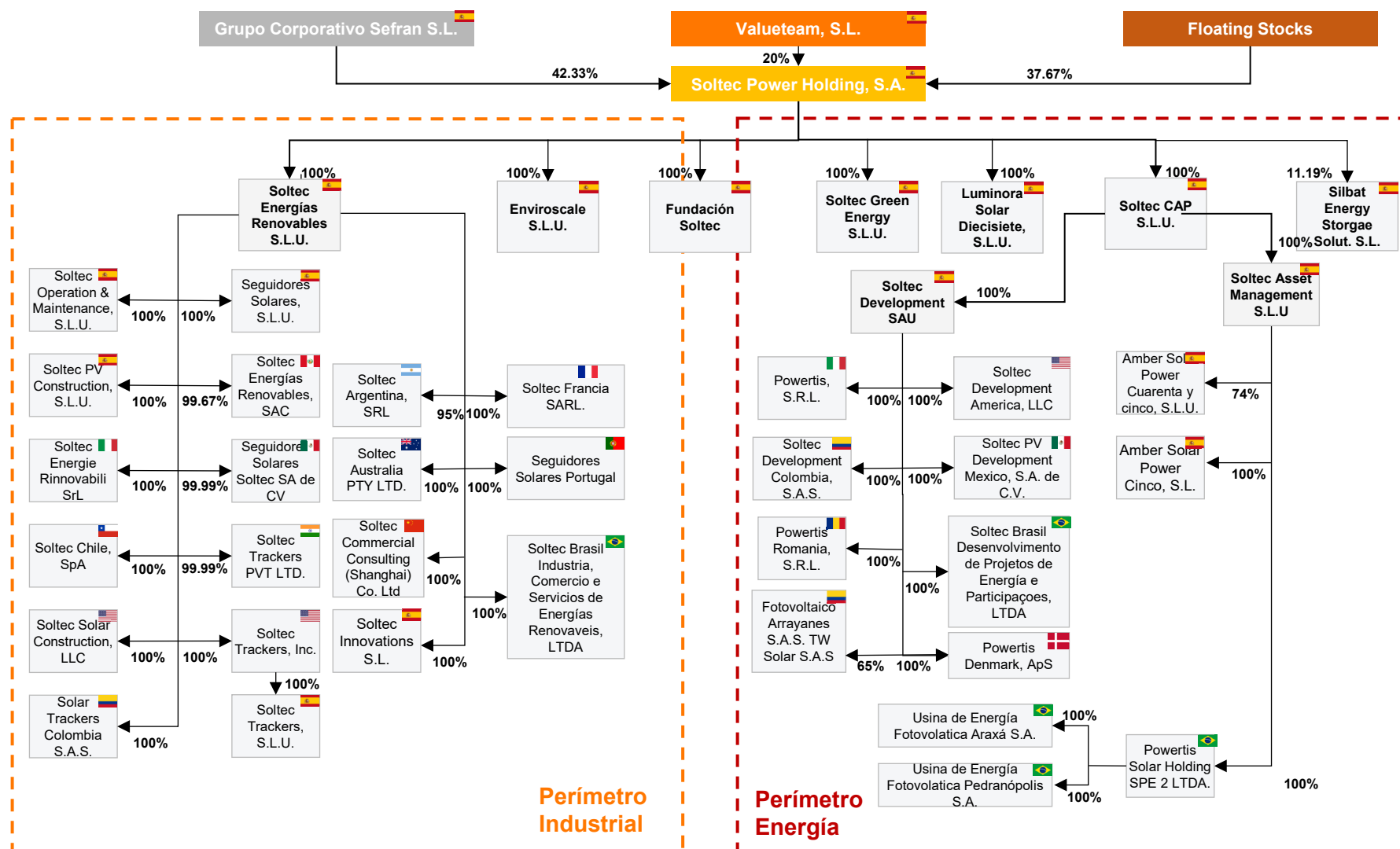
- **Desarrollo de plantas fotovoltaicas:** Esta rama se encarga de gestionar proyectos desde las fases iniciales hasta alcanzar el estado de *Ready to Build* (RTB). El objetivo es transferir estos proyectos para su construcción y posterior operación, ya sea por terceros o por la sociedad del Grupo especializada en la gestión de activos. Además, esta línea de desarrollo de plantas contribuye a generar ingresos en la unidad de negocio de Trackers.
- **Gestión de activos:** Esta línea de negocio está centrada en la construcción y explotación de plantas fotovoltaicas. Actualmente, gestiona proyectos en Brasil (225 MWp) y España (6 MWp).¹



I División industrial E División de energía

¹ Venta de la operación Orchard (362Mwp activos en gestión España - 35% participación Soltec) en Julio 2025

Introducción al Grupo - Organigrama



Introducción al Grupo – Cuenta de Resultados 2022-2024 (1/2)

| P&L Consolidada | | | |
|---------------------------------------|--------------|---------------|----------------|
| €m | FY22 | FY23 | FY24 |
| Ventas | 570,9 | 397,6 | 411,7 |
| Capitalización de gastos | 49,9 | 9,8 | 2,9 |
| Aprovisionamientos | (338,6) | (193,2) | (253,3) |
| Margen Bruto | 282,3 | 214,2 | 161,4 |
| % de ventas | 49% | 54% | 39% |
| Otros costes de proyecto | (219,9) | (158,0) | (192,8) |
| Margen de Proyecto | 62,4 | 56,2 | (31,5) |
| % de ventas | 11% | 14% | -8% |
| Gastos de personal | (10,8) | (12,8) | (3,6) |
| Otros gastos de explotación | (4,5) | (4,4) | (3,1) |
| Margen de Contribución | 47,1 | 39,0 | (38,2) |
| % de ventas | 8% | 10% | -9% |
| Otros ingresos / Venta SPVs | 8,6 | 4,4 | 5,6 |
| Gastos de personal | (15,8) | (20,3) | (17,3) |
| Otros gastos de explotación | (11,5) | (16,1) | (18,6) |
| Extraordinarios | - | (0,8) | (2,2) |
| EBITDA | 28,4 | 6,2 | (70,8) |
| % de ventas | 5% | 2% | -17% |
| Variación de provisiones inmovilizado | (1,9) | (8,8) | (32,8) |
| Otros resultados | 0,6 | (0,6) | (13,1) |
| D&A | (4,4) | (9,6) | (8,3) |
| EBIT | 22,7 | (12,7) | (125,0) |
| Resultado financiero | (4,7) | (21,6) | (46,8) |
| EBT | 18,0 | (34,4) | (171,7) |
| Ajustes | - | - | (2,9) |
| Resultado empresas asociadas | 0,1 | 2,4 | 0,6 |
| Impuestos | (5,0) | 8,5 | (31,7) |
| Resultado Neto | 13,1 | (23,5) | (205,7) |

Cuenta de Resultados Consolidada

Ventas

Trackers: Los ingresos disminuyeron en €125,2m entre 2022 y 2024, debido a la menor participación de los trackers de doble módulo en la cartera de productos. La caída registrada en 2023 se explica por el bajo nivel de contratación alcanzado en 2022 (€235,6m). Sin embargo, el elevado volumen contratado en 2023 permitió una recuperación parcial de ingresos en 2024.

EPC: Los ingresos presentan una caída con una tasa compuesta anual (CAGR) del -28 % entre 2022 y 2024, reflejando el menor volumen de contratación tras la decisión de discontinuar esta línea de negocio.

O&M: Los ingresos aumentaron en €7,2m en el período 2022-24, lo que representa una CAGR del 32 %. Más del 90 % de estos ingresos están vinculados a proyectos de Trackers, reforzando su papel como actividad complementaria dentro del modelo de integración vertical del Grupo.

Development: No se registraron ventas en 2024, ya que los proyectos en desarrollo fueron transferidos a SAM. Los ingresos asociados se contabilizan como otros ingresos de explotación.

SAM: Corresponde a las ventas de energía iniciadas en 2023, generadas por las plantas de Pedranópolis y Araxá (transferidas desde Development) y, en 2024, por la planta de Totana IV.

Capitalización de gastos: El Grupo capitaliza los costes relacionados con el desarrollo y la construcción de activos en curso, principalmente como PLCs en Development y en EPC (SAM). Como consecuencia de la discontinuación del negocio desarrollo, estos importes se han reducido significativamente.

Margen de Proyecto

En Industrial: En 2024, la rentabilidad se redujo por costes excepcionales (logística, penalizaciones, LDs y cancelaciones), y una caída en los precios por MW.

En el caso de EPC, el deterioro del margen se ve afectado por menores ingresos y por el aumento de provisiones de contratos onerosos y ejecución de avales.

En Energía: En 2024, la menor actividad provocó una reducción tanto en la capitalización de costes (PLCs) como en los gastos de desarrollo, mientras que la ausencia de ventas de energía limitó el margen.

Por su parte, en SAM, a pesar del aumento en la venta de energía, los gastos operativos crecieron en mayor proporción durante 2024, lo que redujo el margen respecto a 2023.

| Margen de Proyecto | | | |
|--------------------|-------------|-------------|---------------|
| €m | FY22 | FY23 | FY24 |
| Trackers | 64,7 | 64,2 | 23,8 |
| EPC | 2,9 | (15,6) | (44,1) |
| O&M | (2,0) | 3,2 | 3,0 |
| Other | (2,6) | (4,5) | (15,8) |
| Industrial | 63,0 | 47,2 | (33,1) |
| DEV | (0,8) | (1,3) | (2,6) |
| SAM | - | 6,4 | 4,8 |
| Energía | (0,8) | 5,1 | 2,2 |
| SPH | 3,2 | 7,8 | 4,4 |
| Intercompany | (3,0) | (4,0) | (4,8) |
| Total | 62,4 | 56,2 | (31,4) |

¹ La información histórica de P&L (cuenta de pérdidas y ganancias) a lo largo de todo el Plan de Viabilidad corresponde a las cuentas de gestión de la Compañía - Ver conciliación con CCAA en anexo 4.

Introducción al Grupo – Cuenta de Resultados 2022-24

(2/2)

| P&L Consolidada | | | |
|---------------------------------------|--------------|---------------|----------------|
| €m | FY22 | FY23 | FY24 |
| Ventas | 570,9 | 397,6 | 411,7 |
| Capitalización de gastos | 49,9 | 9,8 | 2,9 |
| Aprovisionamientos | (338,6) | (193,2) | (253,3) |
| Margen Bruto | 282,3 | 214,2 | 161,4 |
| % de ventas | 49% | 54% | 39% |
| Otros costes de proyecto | (219,9) | (158,0) | (192,8) |
| Margen de Proyecto | 62,4 | 56,2 | (31,5) |
| % de ventas | 11% | 14% | -8% |
| Gastos de personal | (10,8) | (12,8) | (3,6) |
| Otros gastos de explotación | (4,5) | (4,4) | (3,1) |
| Margen de Contribución | 47,1 | 39,0 | (38,2) |
| % de ventas | 8% | 10% | -9% |
| Otros ingresos / Venta SPVs | 8,6 | 4,4 | 5,6 |
| Gastos de personal | (15,8) | (20,3) | (17,3) |
| Otros gastos de explotación | (11,5) | (16,1) | (18,6) |
| Extraordinarios | - | (0,8) | (2,2) |
| EBITDA | 28,4 | 6,2 | (70,8) |
| % de ventas | 5% | 2% | -17% |
| Variación de provisiones inmovilizado | (1,9) | (8,8) | (32,8) |
| Otros resultados | 0,6 | (0,6) | (13,1) |
| D&A | (4,4) | (9,6) | (8,3) |
| EBIT | 22,7 | (12,7) | (125,0) |
| Resultado financiero | (4,7) | (21,6) | (46,8) |
| EBT | 18,0 | (34,4) | (171,7) |
| Ajustes | - | - | (2,9) |
| Resultado empresas asociadas | 0,1 | 2,4 | 0,6 |
| Impuestos | (5,0) | 8,5 | (31,7) |
| Resultado Neto | 13,1 | (23,5) | (205,7) |

Cuenta de Resultados Consolidada

Margen de Contribución

En **Industrial**, los gastos incluyen el personal indirecto y los costes operativos del negocio (Trackers, EPC, O&M y otros) no atribuibles por proyecto. En 2024, estos gastos disminuyeron tras reasignar personal directamente a proyectos, debido a un cambio en los criterios de imputación.

En el caso de **Energía**, el margen de contribución es equivalente al margen de proyecto.

Otros ingresos operativos: incluyen principalmente ingresos por la venta de SPVs en Soltec Development.

Gastos de personal: la principal causa de la reducción en estos gastos se debe a la disminución de FTEs en la línea de negocio EPC, tras su discontinuación, así como a una menor remuneración variable derivada de la situación financiera.

EBITDA

El EBITDA decrece en ambos segmentos:

- En **Industrial**, el EBITDA se reduce en €73m, a pesar del crecimiento en Trackers y O&M. Esta caída se debe a costes extraordinarios, a la reducción del precio medio por MW entregado y a las pérdidas asociadas al segmento de EPC.
- Energía:** registra un EBITDA de €4,9m, lo que supone una caída de €3,8m respecto a 2023. Esta disminución se explica por menores ventas de SPVs y el aumento de los costes operativos, aunque fue parcialmente compensada por el mayor volumen de producción en Araxá y Pedranópolis, así como por la entrada en operación de Totana IV.

Por debajo de EBITDA

Destacan mayores amortizaciones en Energía, derivadas de la capitalización de las plantas de Araxá y Pedranópolis; provisiones extraordinarias en Industrial, principalmente por avales ejecutados; y un fuerte aumento en otros resultados debido a penalizaciones asociadas a proyectos como Graviola, Manglares, Sol de Várzea y Engady, junto con deterioros por sobrevaloración de activos.

Además, se incrementaron los gastos financieros debido a la nueva financiación obtenida para Incus y al project finance del BNDES, y se registraron diferencias de cambio por las fluctuaciones del real brasileño y el dólar frente al euro.

Margen de Contribución

| €m | FY22 | FY23 | FY24 |
|-----------------|-------------|-------------|---------------|
| <i>Trackers</i> | 54,2 | 51,2 | 20,0 |
| <i>EPC</i> | (1,3) | (19,4) | (46,4) |
| <i>O&M</i> | (2,6) | 2,7 | 2,4 |
| <i>Other</i> | (2,7) | (4,5) | (15,8) |
| Industrial | 47,7 | 30,0 | (39,8) |
| Energía | (0,8) | 5,1 | 2,2 |
| SPH | 3,2 | 7,8 | 4,4 |
| Intercompany | (3,0) | (4,0) | (4,8) |
| Total | 47,1 | 39,0 | (38,1) |

¹ La información histórica de P&L (cuenta de pérdidas y ganancias) a lo largo de todo el Plan de Viabilidad corresponde a las cuentas de gestión de la Compañía - Ver conciliación con CCAA en anexo 4.

Introducción al Grupo – Balance de situación (1/2)

| Balance de Situación Consolidado | | | |
|--|--------------|--------------|---------------|
| €m | dic.-22 | dic.-23 | dic.-24 |
| Activos intangibles | 28,3 | 36,8 | 25,7 |
| Activos materiales | 160,0 | 166,8 | 11,0 |
| Derechos de uso | 16,2 | 21,1 | 12,5 |
| Inversiones en el Grupo | 44,2 | 57,2 | 43,0 |
| Inversiones financieras | 21,5 | 13,0 | 9,0 |
| Existencias | 38,8 | 199,8 | 66,9 |
| Clientes | 200,7 | 167,6 | 142,2 |
| Clientes empresas del grupo | (0,0) | 0,0 | - |
| Periodificaciones | 4,8 | 4,3 | 2,2 |
| DTAs | 22,3 | 35,1 | 1,3 |
| Caja y otros equivalentes | 19,0 | 32,2 | 18,6 |
| Activo no corriente mantenido para la venta | - | - | 131,1 |
| Activo | 555,8 | 733,9 | 463,6 |
| Capital | 22,8 | 22,8 | 22,8 |
| Prima de emisión | 143,6 | 143,6 | 143,6 |
| Reservas | (11,3) | (0,4) | (23,3) |
| Resultado del ejercicio | 13,1 | (23,4) | (205,8) |
| Otras aportaciones | (3,5) | 0,4 | 0,4 |
| Ajustes por cambios de valor | (2,0) | 0,3 | (15,6) |
| External | (0,0) | (0,2) | (0,1) |
| Subvenciones, donaciones y legados recibidos | (0,0) | 0,5 | 0,3 |
| Patrimonio Neto | 162,7 | 143,7 | (77,6) |
| Deuda con instituciones financieras | 177,2 | 257,3 | 212,2 |
| Deuda empresas del grupo | - | 0,2 | - |
| Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar | 175,6 | 264,9 | 190,1 |
| Acreedores otras empresas del grupo | - | 0,1 | - |
| Provisiones | 5,8 | 9,7 | 34,2 |
| DTLs | 1,5 | 3,5 | 1,3 |
| Periodificaciones y anticipos de clientes | 34,1 | 54,7 | 40,2 |
| Pasivos vinculados a activos no corrientes matenido a la | - | - | 63,3 |
| Pasivo | 394,2 | 590,3 | 541,2 |

Balance de situación del Grupo

Activos

A 31 de diciembre de 2024, los **activos no corrientes** incluyen principalmente activos tangibles como parques en desarrollo gestionados por Soltec Development (€2,7m), oficinas y almacenes en España (€3,5m), y maquinaria e instalaciones del área Industrial (€4,8m). En 2024, se ha procedido a reclasificar los proyectos de Araxá, Pedranópolis y Totana IV a "Activos no corrientes mantenidos para la venta".

Intangibles, divididos en: €18,4m en Soltec Development correspondientes a costes de desarrollo capitalizados asociados a la obtención de permisos, licencias y concesos necesarias (de Greenfield a Ready-to-Build), €5,3m en el área Industrial y €1,9m en activos de SPH.

Derechos de uso según IFRS 16 ascienden a €12,4m en Industrial (naves y terrenos con contratos a 30 años) y €68k en Energía.

Inversiones en empresas del grupo y asociadas, por valor de €43m, incluyen participaciones no mayoritarias en SPVs.

Inversiones financieras (€9m) comprenden cuentas en garantía (Manglares), depósitos en Italia, saldos fiscales en Brasil, garantías, derivados y participaciones financieras.

Activos no corrientes mantenidos para la venta corresponden a la línea SAM y están clasificados bajo IFRS 5, dada su desinversión prevista.

Periodificaciones (€2,2m) recogen pagos adelantados por seguros, licencias, alquileres y acceso a red.

Working Capital

Está principalmente influenciado por el área Industrial, en 2023 se vio afectada por un exceso de inventario derivado de la política de Bill and Hold, que implicaba stockarse trackers de los proyectos, que aún no podían ser entregados, elevando el DIO a 100 días (inventario: €199,8m). A diciembre de 2024, parte de ese inventario ya ha sido entregado, lo que ha permitido reducir el DIO a 66 días (frente a 22 días en 2022).

Además, en 2024 se llevó a cabo un análisis contable que identificó inventario erróneamente reconocido en 2023. Esto dio lugar a una reclasificación de €22,7m, que fue compensada con facturas pendientes de pago a proveedores.

El saldo de proveedores vencido a diciembre 2024 ascendía a c.€124m en el perímetro industrial reflejando la situación financiera de la compañía.

Introducción al Grupo – Balance de situación (2/2)

| Balance de Situación Consolidado | | | |
|--|--------------|--------------|---------------|
| €m | dic.-22 | dic.-23 | dic.-24 |
| Activos intangibles | 28,3 | 36,8 | 25,7 |
| Activos materiales | 160,0 | 166,8 | 11,0 |
| Derechos de uso | 16,2 | 21,1 | 12,5 |
| Inversiones en el Grupo | 44,2 | 57,2 | 43,0 |
| Inversiones financieras | 21,5 | 13,0 | 9,0 |
| Existencias | 38,8 | 199,8 | 66,9 |
| Clientes | 200,7 | 167,6 | 142,2 |
| Clientes empresas del grupo | (0,0) | 0,0 | - |
| Periodificaciones | 4,8 | 4,3 | 2,2 |
| DTAs | 22,3 | 35,1 | 1,3 |
| Caja y otros equivalentes | 19,0 | 32,2 | 18,6 |
| Activo no corriente mantenido para la venta | - | - | 131,1 |
| Activo | 555,8 | 733,9 | 463,6 |
| Capital | 22,8 | 22,8 | 22,8 |
| Prima de emisión | 143,6 | 143,6 | 143,6 |
| Reservas | (11,3) | (0,4) | (23,3) |
| Resultado del ejercicio | 13,1 | (23,4) | (205,8) |
| Otras aportaciones | (3,5) | 0,4 | 0,4 |
| Ajustes por cambios de valor | (2,0) | 0,3 | (15,6) |
| External | (0,0) | (0,2) | (0,1) |
| Subvenciones, donaciones y legados recibidos | (0,0) | 0,5 | 0,3 |
| Patrimonio Neto | 162,7 | 143,7 | (77,6) |
| Deuda con instituciones financieras | 177,2 | 257,3 | 212,2 |
| Deuda empresas del grupo | - | 0,2 | - |
| Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar | 175,6 | 264,9 | 190,1 |
| Acreedores otras empresas del grupo | - | 0,1 | - |
| Provisiones | 5,8 | 9,7 | 34,2 |
| DTLs | 1,5 | 3,5 | 1,3 |
| Periodificaciones y anticipos de clientes | 34,1 | 54,7 | 40,2 |
| Pasivos vinculados a activos no corrientes matenido a la | - | - | 63,3 |
| Pasivo | 394,2 | 590,3 | 541,2 |

Balance de situación del Grupo

Patrimonio Neto

A diciembre de 2024, los fondos propios se reducen respecto al ejercicio 2023, situándose en €(77,6)m, frente a los €143,8m del año anterior. Esta variación se explica principalmente por dos factores:

- El Resultado del ejercicio, que pasó de €(23,4)m en 2023 a €(205,8)m en 2024.
- El reconocimiento de diferencias negativas de conversión de divisas por un importe de €15,6m, derivadas de las fluctuaciones en los tipos de cambio del real brasileño y del dólar estadounidense frente al euro.

Pasivos

A diciembre de 2024, la **deuda financiera neta** asciende a €256,8m, incluyendo *Project Finance*, arrendamientos financieros y pasivos asociados a activos mantenidos para la venta. Se compone de: i) €90m en crédito sindicado del área Industrial; ii) €87,1m del préstamo de Incus Capital; iii) €7,9m de la financiación de Sefrán; iv) y, €49,2m en préstamos para desarrollo de proyectos.

Las **provisiones** aumentan hasta €34,2m, reflejando nuevas contingencias como contratos onerosos (€5,9m), reclamaciones laborales y fallos de componentes en el área Industrial. En el área de Energía destacan las penalizaciones asociadas a PPAs, por un importe de €6,7m.

Los **acreedores por periodificaciones** ascienden a €7,3m y corresponden a ingresos diferidos por facturas emitidas de trackers enviados, pero sin que se haya producido la transferencia del riesgo al cierre del ejercicio.

Los **anticipos de clientes** se sitúan en €35m, aumentando frente a 2023 debido a la situación actual del Grupo y al incremento en la firma de nuevos contratos desde ese año.

Los **pasivos no corrientes mantenidos para la venta**, clasificados bajo IFRS 5, corresponden a la unidad SAM, cuya desinversión está prevista.

Por último, los **pasivos por impuestos diferidos**, que ascienden a €1,3m, recogen principalmente plusvalías no realizadas, libertad de amortización y ajustes temporales en el área Industrial. En el área de Energía, los pasivos por impuestos diferidos (€157k) se deben a la capitalización de inversiones (PLCs).

3. Plan de Viabilidad



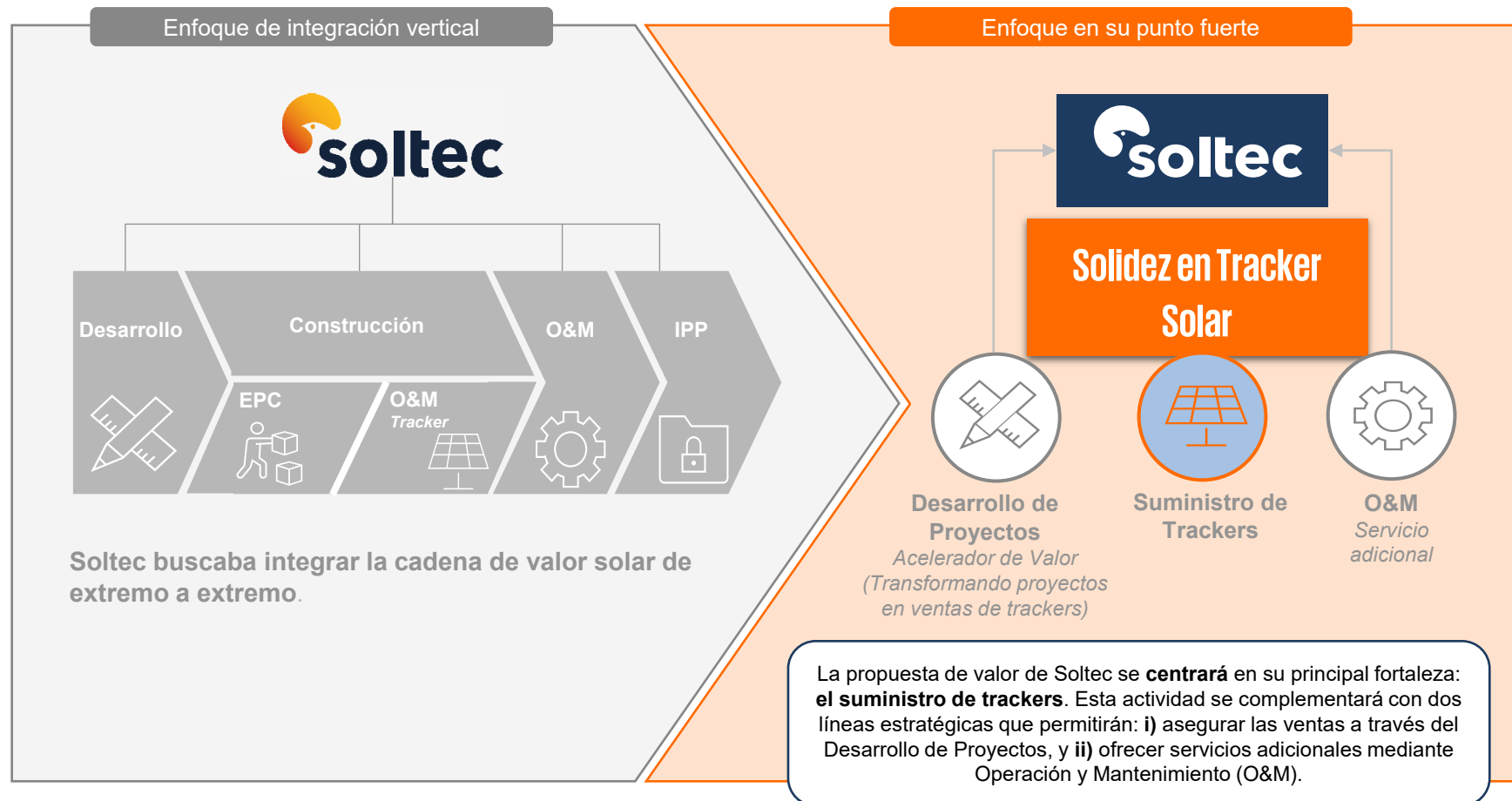
Plan de Viabilidad- Antecedentes

| | | |
|--|--|---|
| | Evolución reciente de la Compañía | <ul style="list-style-type: none"> ✓ El negocio de EPC ha lastrado significativamente la rentabilidad, generando un importante drenaje de caja debido a desviaciones en márgenes y a los riesgos inherentes a esta línea de actividad. ✓ Desde junio de 2024, la falta de avales bancarios ha impedido la contratación de nuevos proyectos, lo que ha limitado aún más la actividad. ✓ La situación se ha visto agravada por la entrada de la Compañía en pre-concurso en septiembre de 2024, como consecuencia de, entre otros, la no extensión de la Línea de crédito Revolving. ✓ Ante este contexto, se ha centrado los esfuerzos en la correcta ejecución de los proyectos en curso, con el objetivo de preservar el mayor valor posible. |
| | Nuevo Equipo directivo | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Entrada de un nuevo equipo directivo de mediados de 2024 con foco en la reestructuración de la Compañía, la estabilización del negocio de Trackers y Desarrollo, y discontinuación de EPC y IPP, buscando la maximización de la recuperación de valor para todas las partes interesadas. |
| | Plan de Acción | <ul style="list-style-type: none"> ✓ En octubre de 2024, se contrató a McKinsey para definir un nuevo Plan Estratégico centrado en relanzar el negocio de Trackers, diseñando un plan de transformación y medidas operativas y sacando a la luz la necesidad de una reestructuración financiera tanto de la deuda financiera como de la deuda comercial. ✓ Se mandató a Lazard para la búsqueda de un inversor que aporte la liquidez necesaria para hacer frente a la reestructuración financiera y operativa. ✓ Con el apoyo de KPMG (asesor financiero) y Cuatrecasas (asesor legal), se ha diseñado un Plan de Reestructuración enfocado en negociar con acreedores, facilitar la entrada de un nuevo inversor y asegurar la viabilidad de cada una de las sociedades afectadas en el corto y medio plazo. |
| | Perímetro | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se ha considerado un plan de Viabilidad para el perímetro de Energía y otro para el Industrial, agregando la caja después del pago a los acreedores de cada uno de los perímetros. El plan de Viabilidad de SPH se contempla como estructura dentro de SER a través de refacturaciones. ✓ En Anexo se ha incluido el flujo de caja individual de las sociedades afectadas, donde se muestra que el propuesto permite la viabilidad. |
| | Entrada de un Inversor | <ul style="list-style-type: none"> ✓ La viabilidad del Grupo pasa por la entrada de €45m, inyectados por DVCP: €30m como capital en SPH, adquiriendo el 80% y €15m como deuda en SPH (sociedad Holding del Grupo). De los fondos, se destinarán €40m al perímetro Industrial y €5m al perímetro Energía. ✓ Los fondos se destinarán a: i) repago parcial a proveedores y bancos, ii) cobertura del coste de cierre de EPC y otros riesgos del Grupo y iii) la financiación de costes estructurales hasta la recuperación del negocio. ✓ La inyección de liquidez está contemplada dentro del plan de reestructuración, pero el desembolso será efectivo una vez se cumplan las condiciones suspensivas indicadas en el mismo. |
| | Reestructuración financiera | <ul style="list-style-type: none"> ✓ Las medidas de reestructuración financiera contemplan una serie de quitas para los acreedores financieros y comerciales del perímetro Industrial, con un pago upfront del 10%. ✓ La necesidad de contar con una Línea de avales de aproximadamente [€35m] y crédito por parte de los proveedores para dar viabilidad al negocio ha obligado a incluir mecanismos de incentivo potencialmente que redujeran la quita a los acreedores que permitieran esta viabilidad. ✓ Se considera que el plan de reestructuración planteado es una mejor opción que el concurso, debido al bajo valor liquidativo de cada una de las sociedades reestructuradas, la recuperación de valor para los acreedores comerciales y financieros sería muy reducida. |

Plan de Viabilidad- nueva estrategia

Para lograr la viabilidad del Grupo...

... Soltec cambiará su enfoque y se centrará en su punto fuerte: los Trackers.



Plan de Acción llevado a cabo por la Compañía

Tras la entrada del nuevo equipo directivo (a lo largo de 2024), se ha puesto en marcha un Plan de Acción dirigido a recuperar la viabilidad del negocio – a través de la Reestructuración operativa, societaria y financiera de la Compañía - de cara a maximizar la recuperación de valor de todas las partes interesadas.

Finalización de los proyectos minimizando la pérdida de valor de la marca y gestión de la situación preconcursal



Plan de Viabilidad - Sociedades del Plan de Reestructuración

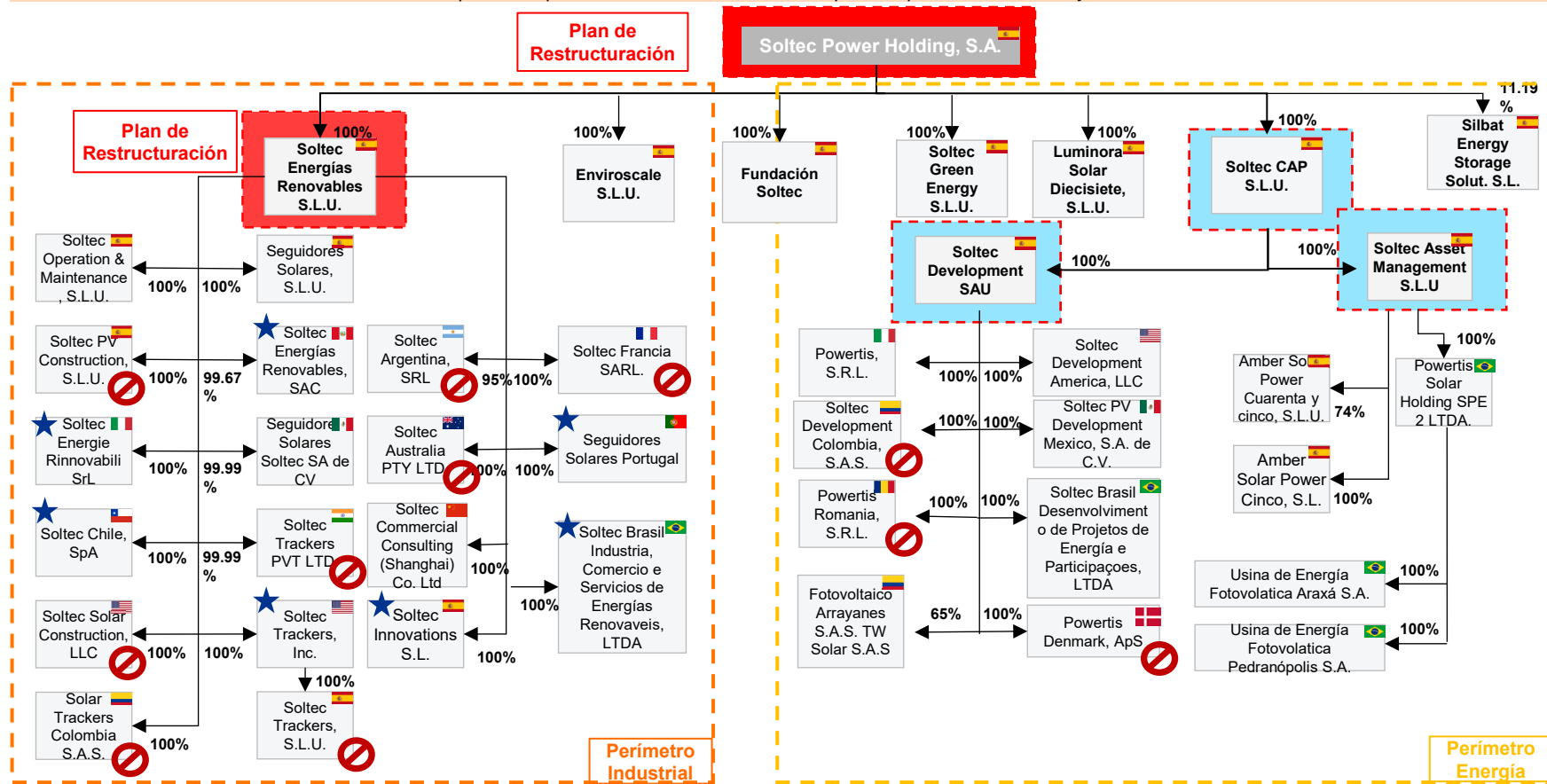
El Plan de Reestructuración se presenta de forma conjunta para las sociedades holding: **Soltec Power Holding (SPH)**, sociedad cotizada que actúa como holding del Grupo; **Soltec Energías Renovables (SER)**, sociedad holding del negocio de Industrial. Los efectos del Plan de Reestructuración se extienden a las sociedades garantes de la deuda de cada perímetro.

Se incluye en el Plan de Reestructuración un compromiso de llevar a cabo la novación bilateral de la deuda en **Soltec Development (DEV)**.

La reestructuración en Soltec CAP (CAP) se realizará a través de otro Plan de Reestructuración bajo los términos incluidos en la carta firmada anexa al Plan de Reestructuración 'Carta Incus' detallados en las próximas páginas.

Las proyecciones del Plan de Viabilidad diferencia entre los negocios de Industrial y Energía, y contempla la inclusión de SPH que da soporte, clave en la gestión estratégica y financiera del Grupo, a ambos perímetros y cuya viabilidad depende del desempeño de sus participadas.

Asimismo, se prevé la liquidación de sociedades inactivas para simplificar la estructura y ahorrar costes.



Plan de Viabilidad: medidas a implementar (I/II)

Negocio/Mercado/ Cierre de Líneas

- El Plan contempla una focalización estratégica en el negocio de **trackers**, posicionando a EE. UU., Brasil y Europa como los principales mercados objetivo. Esta actividad principal se verá complementada por una participación selectiva en el negocio de desarrollo, limitada a aquellos proyectos en los que el Grupo conserve el derecho preferente de instalación de trackers.
- Línea de negocio de Desarrollo, finalización y ventas de los proyectos en desarrollo.
- Para ejecutar esta estrategia, se estima una necesidad de avales adicionales por un total de **30-35 millones de euros** en el periodo proyectado, así como la contratación y mantenimiento de seguros de caución que respalden la actividad comercial futura.
- Paralelamente, se ha decidido la **discontinuación del negocio de EPC**, así como del negocio de IPP, que finalizaría una vez se complete la venta de los activos actualmente en operación.

Plan de Transformación

- **Optimización de la logística:** mejora de la planificación, reducción de costes de transporte y almacenamiento, y mayor eficiencia en la cadena de suministro.
- **Compras al por mayor:** consolidación de volúmenes para obtener mejores precios y condiciones con proveedores estratégicos.
- **Design-to-Value:** rediseño de productos enfocado en maximizar el valor para el cliente y reducir costes sin comprometer la calidad.

Reestructuración Operativa de Personal

El Grupo ha aprobado la implementación de un Expediente de Regulación de Empleo (ERE), tal y como se recoge en el Plan de Reestructuración, con los siguientes impactos principales:

- **Reducción de plantilla:** ajuste del número de empleados para adecuar la estructura organizativa al nuevo perímetro de actividad del Grupo.
- **Ahorro de costes:** disminución significativa de los costes salariales recurrentes a partir del ejercicio fiscal 2025.
- **Costes extraordinarios:** registro de indemnizaciones y gastos asociados al proceso, recogidos en el plan financiero de forma individualizada

1. Resumen Ejecutivo



Plan de Viabilidad: medidas a implementar (II/II)



Ahorro de costes

- El Grupo ha proyectado una adecuación de los costes de OPEX acorde con la actividad prevista, basándose en las medias del sector y sus principales competidores, estimando un nivel de aproximadamente un 4% sobre ventas en la división industrial. Los gastos han sido dimensionados con un enfoque de eficiencia operativa, orientado a eliminar costes innecesarios que anteriormente se asumían de forma estructural, y a reforzar aquellas partidas que aportan mayor valor al negocio. Esta optimización busca mejorar la rentabilidad operativa y adaptarse a un modelo más sostenible y escalable.



Reestructuración societaria

- Se llevará a cabo la liquidación de sociedades sin actividad para simplificar la estructura corporativa del Grupo, eliminando entidades que no aportan valor ni operan activamente. Esta medida permitirá reducir la complejidad administrativa y operativa, generando ahorros significativos en costes asociados a mantenimiento, cumplimiento normativo y gestión fiscal. Además, facilitará una gestión más ágil y eficiente, alineada con los objetivos de optimización y racionalización contemplados en el Plan de Reestructuración.



Reestructuración financiera

- **Financiación mixta (equity y deuda):** el plan contempla una combinación de aportaciones de capital y nueva deuda para reforzar la posición financiera del Grupo, sin la cual no habría viabilidad.
- **Línea de avales por €30–35 millones:** necesaria para reactivar el negocio de trackers, permitiendo la contratación de nuevos proyectos y la recuperación del volumen de actividad.
- **Garantía del crédito comercial:** se prioriza la estabilidad de la cadena de suministro, asegurando la confianza de los proveedores y evitando disrupciones operativas.
- **Quita de deuda:** se ha negociado una reducción de deuda con acreedores financieros y comerciales de ambos perímetros, con el objetivo de alcanzar un balance sostenible y adaptado a la nueva dimensión del negocio, de acuerdo con los requerimientos del inversor.
- **Reestructuración y calendarización de la deuda remanente:** la deuda restante tras las quitas se ha calendarizado conforme a la generación de caja proyectada, asegurando la viabilidad a corto y medio plazo del nuevo plan de negocio

Plan de Viabilidad - diferencias con respecto al Plan de Negocio Equity Case.

Plan de Negocio 'Equity Case'

La Compañía elaboró un Plan de Negocio Equity Case a finales de 2024, destinado a la búsqueda de capital y el relanzamiento del negocio.

Este Plan de Negocio fue elaborado a partir de un informe de Mckinsey, y contemplaba un escenario de máxima disponibilidad de avales +€50m y un mantenimiento de los márgenes de contribución históricos, incrementados en mayor medida por un Plan de Transformación.

Plan de Viabilidad

En Junio 2025, la Compañía ha elaborado un Plan de Viabilidad (presentado en las siguientes páginas). Este Plan recoge una limitación de la contratación en base a los avales disponibles tras la implementación del Plan de Reestructuración (€35m). Adicionalmente, este Plan recoge una recuperación gradual de los márgenes, de cara a no comprometer la estructura de capital en caso de no alcanzar los márgenes estimados en el Equity Case.

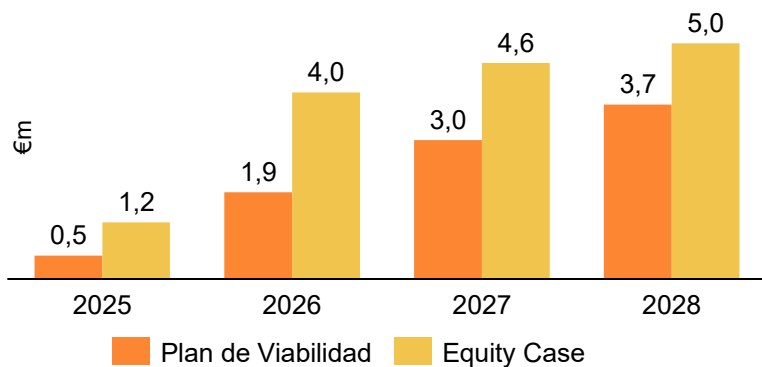
*La estructura de Capital y las medidas propuestas en Plan de Reestructuración atienden a los flujos de caja previstos en el **Plan de Viabilidad**.*

Este Plan está alineado con las proyecciones que el inversor ha realizado en su análisis del negocio¹.

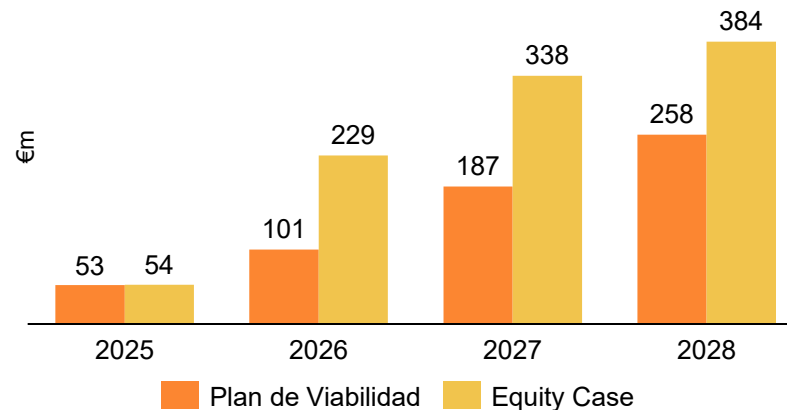
En las siguientes páginas mostramos las principales diferencias entre ambos Planes, para posteriormente explicar las hipótesis del Plan de Viabilidad.

Plan de Viabilidad - diferencias con respecto al Plan de Negocio Equity Case.

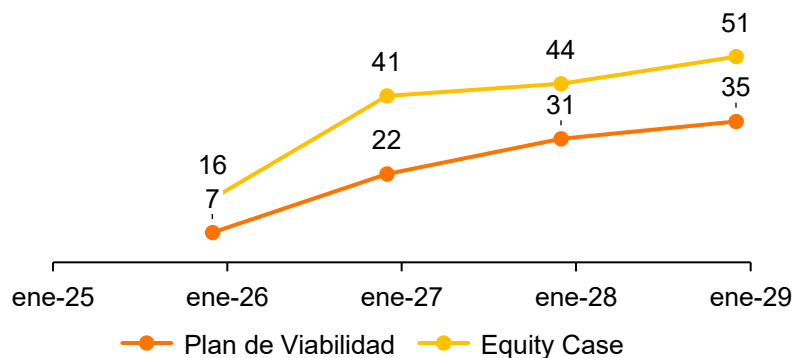
Contratación Trackers



Ingresos Trackers



Evolución de la Disposición de nuevos avales prevista¹

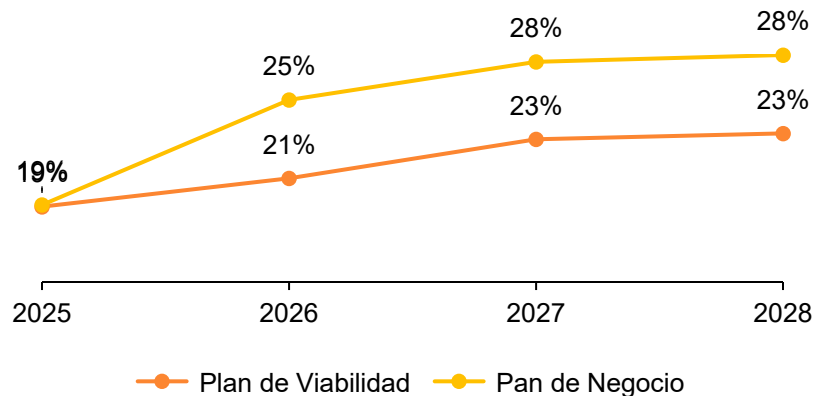


Contratación e ingresos proyectados:

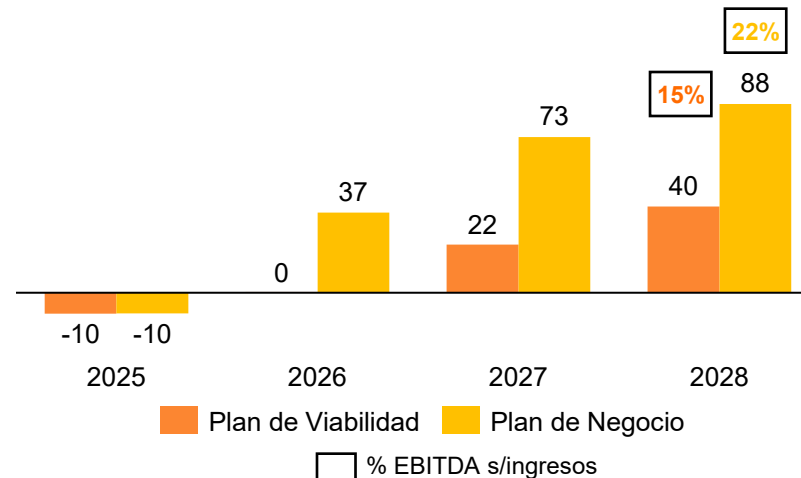
- ✓ Se ha reducido la contratación prevista por la menor disponibilidad de avales (€35m disponibles tras el Plan de Reestructuración).
- ✓ Adicionalmente, se ha estimado una recuperación más gradual de la contratación, de cara a fijar una estructura de capital acorde con una hipótesis de crecimiento conservadoras. Esto tiene un impacto en los ingresos estimados en el Plan de Negocio.

Plan de Viabilidad - diferencias con respecto al Plan de Negocio Equity Case.

Margen de proyecto Trackers (%)



EBITDA Perímetro Industrial (€m)

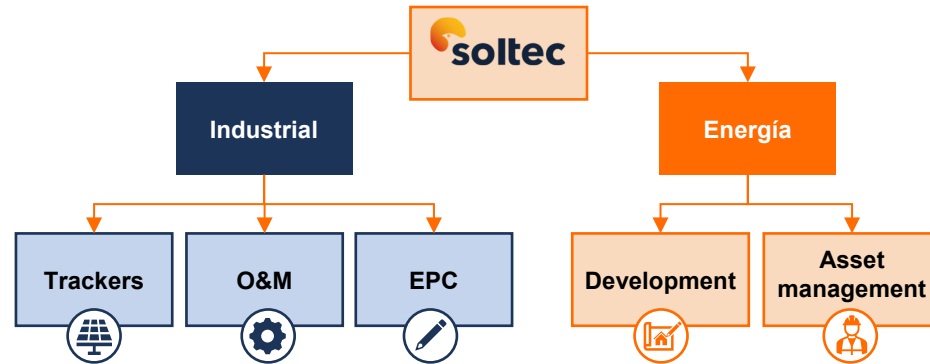


Márgenes Trackers y EBITDA:

- ✓ El Plan de Negocio Equity case parte de los márgenes de proyecto históricos y se incrementa hasta un 28%, fundamentado en las medidas del Plan de Transformación. El Plan de Viabilidad contempla una recuperación gradual de los márgenes de proyecto hasta niveles de 2023, a través del Plan de Transformación se espera alcanzar el 23% de margen de proyecto en Trackers.
- ✓ El EBITDA en el Plan de Viabilidad llega hasta un 15% sobre ventas, mientras que en el Equity Case llegaba hasta un 22%. Esto es principalmente por el menor margen de proyecto estimado en Trackers.
- ✓ El Plan de Viabilidad contempla unas hipótesis más conservadoras. La estructura de capital se ha adaptado a los flujos de caja resultantes de este escenario de cara a asegurar la viabilidad del Negocio en el largo plazo.

Plan de Viabilidad – Estrategia Grupo Soltec

Perímetro de la transacción



KPIs

| €m | FY23 | FY24 | FY25 P | FY26 P | FY27 P | FY28 P |
|------------------------|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Trackers | 235.6 | 325.4 | 52.9 | 101.4 | 187.0 | 257.6 |
| EPC | 126.1 | 85.5 | 38.4 | - | - | - |
| O&M | 12.9 | 16.9 | 4.1 | 3.3 | 3.1 | 6.1 |
| Industrial Revenues | 374.6 | 427.8 | 95.4 | 104.7 | 190.1 | 263.8 |
| SPV Revenues | 7.6 | 4.4 | 4.8 | 1.3 | 19.6 | 13.2 |
| Sale of energy | 18.6 | 10.5 | - | - | - | - |
| Other revenues | 5.1 | 3.1 | - | - | - | - |
| Total Revenues | 406.0 | 445.9 | 100.3 | 106.0 | 209.7 | 277.0 |
| Industrial Ebitda | (1.1) | (13.9) | (9.8) | 0.3 | 22.5 | 40.3 |
| Energy Ebitda | 8.7 | 4.9 | 2.3 | (0.0) | 18.8 | 12.8 |
| SPH Ebitda | (0.7) | (4.0) | (7.2) | (7.4) | (3.8) | (3.8) |
| Total EBITDA | 6.9 | (13.0) | (14.7) | (7.1) | 37.5 | 49.2 |
| Industrial | | | | | | |
| Gw contracted trackers | 3.9 | 2.0 | 0.5 | 1.9 | 3.0 | 3.7 |
| €/k per MWp | 112.2 | 87.0 | 75.1 | 77.3 | 73.8 | 73.4 |
| Energy | | | | | | |
| Gwp Rtb (sold) | - | - | 0.6 | 0.4 | 0.4 | 0.8 |

Resumen del Plan de Viabilidad

Industrial

Trackers

- **Recuperación del negocio a partir de septiembre 2025.**
- Incremento de GWp contratados, **esperando alcanzar c.4GWp en FY28**, en base al crecimiento del mercado, posicionamiento de la compañía y trayectoria.
- **Aumento del Margen de Contribución mediante un plan de transformación (+7-9% de los ingresos respecto a las cifras históricas) para optimizar los costes operativos** con una recuperación progresiva de los márgenes.

EPC

- Discontinuación de la línea de negocio EPC. Finalización de los proyectos actuales hasta septiembre de 2025.

Riesgos

- Identificación de riesgos potenciales (salidas de caja extraordinarias) derivados de los negocios EPC y trackers, ajustados por probabilidad y plazo.

Energía

Desarrollos

- **Rotación de todos los proyectos en desarrollo en RTB con opción de venta de trackers.** La valoración de las ventas de Devex y RTB se estima por proyecto y se ajusta en función de la probabilidad de éxito según el estado actual de desarrollo.

Asset Management

- **Venta de proyectos en España (en operación y en construcción) en Q2 2025 y Brasil (en operación) en Q4 2026.** No se contempla más inyección de capital.

Nota (1): Ebitda Ajustado. Véase la conciliación en la sección del apéndice. (2). Otros ingresos incluyen otros ingresos de la división industrial y los ingresos operativos de la división de energía.

Nota (2): El Business Plan asume que las plantas en operación han sido vendidas y, por lo tanto, no se contempla la venta de energía adicional.

Nota (3): El valor del negocio de Energía no se refleja en las cifras de Ebitda, ya que supone la rotación de activos en RTB y la venta de las plantas operativas, por lo que no es un Ebitda recurrente.

[Industrial] Plan de Viabilidad – P&L

Industrial - P&L 2022-2028 (€m)

| P&L | 2022A | 2023A | 2024A | 2025P | 2026P | 2027P | 2028P |
|----------------------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Trackers | 435.6 | 235.6 | 325.4 | 52.9 | 101.4 | 187.0 | 257.6 |
| EPC | 141.5 | 126.1 | 85.5 | 38.4 | - | - | - |
| O&M | 9.7 | 12.9 | 16.9 | 4.1 | 3.3 | 3.1 | 6.1 |
| Otros | 2.7 | 4.9 | 1.8 | - | - | - | - |
| Ingresos totales | 589.5 | 379.5 | 429.6 | 95.4 | 104.7 | 190.1 | 263.8 |
| Costes de proyecto | (526.5) | (332.3) | (407.2) | (81.0) | (82.7) | (145.2) | (200.5) |
| Garantías de proyecto | - | - | - | (0.4) | (0.8) | (1.5) | (2.1) |
| Margen de Proyecto | 63.0 | 47.2 | 22.4 | 14.0 | 21.2 | 43.4 | 61.2 |
| M. Proyecto % | 11% | 12% | 5% | 15% | 20% | 23% | 23% |
| Gastos personal indirectos | (10.8) | (12.8) | (3.6) | (3.2) | (2.2) | (2.2) | (2.2) |
| Opex indirecto | (4.5) | (4.4) | (3.1) | (1.8) | (1.9) | (1.9) | (1.9) |
| Otros | - | - | - | - | - | - | - |
| Margen de Contribución | 47.7 | 30.0 | 15.7 | 9.0 | 17.1 | 39.3 | 57.0 |
| M. Contribución % | 8% | 8% | 4% | 9% | 16% | 21% | 22% |
| Otros ingresos de explotación | - | - | - | - | - | - | - |
| Gastos de personal de estructura | (12.1) | (14.6) | (10.7) | (9.8) | (7.8) | (7.8) | (7.8) |
| Gastos operativos de estructura | (12.5) | (16.6) | (18.8) | (9.0) | (9.0) | (9.0) | (9.0) |
| Costes extraordinarios | - | - | - | - | - | - | - |
| EBITDA | 23.0 | (1.1) | (13.9) | (9.8) | 0.3 | 22.5 | 40.3 |
| Margen EBITDA % | 4% | (0)% | (3)% | (10)% | 0% | 12% | 15% |

- **Margen de Proyecto:** Se refiere a los ingresos generados por un proyecto menos todos los costes directamente asignados a dicho proyecto. Estos costes incluyen materias primas, subcontratistas y personal directamente imputable al proyecto.
- **Margen de Contribución:** Corresponde al margen de proyecto una vez descontados todos los costes indirectos de personal y los gastos operativos (OPEX) atribuibles a los proyectos.

Reales 2022-24F:

En 2022, los ingresos alcanzaron los €590m, impulsados por el sólido desempeño del sector fotovoltaico en un contexto de aumento de los precios de la energía. El EBITDA se situó en €23m, condicionado por el bajo rendimiento del área EPC. En 2023, los ingresos se redujeron a €379m, debido a la caída de los precios, la menor demanda, retrasos en la ejecución de proyectos y desviaciones significativas en los márgenes del negocio EPC, lo que resultó en un EBITDA negativo de €(1,1)m.

En septiembre de 2024 se iniciaron las negociaciones con los acreedores, mientras que la contratación se mantenía bloqueada desde mayo, al no poder emitirse nuevos avales para firmar contratos. En este contexto, los ingresos normalizados alcanzaron los €439m (excluyendo LDs), y el EBITDA fue de €(13.9)m, reflejando el bajo rendimiento sostenido del negocio EPC.

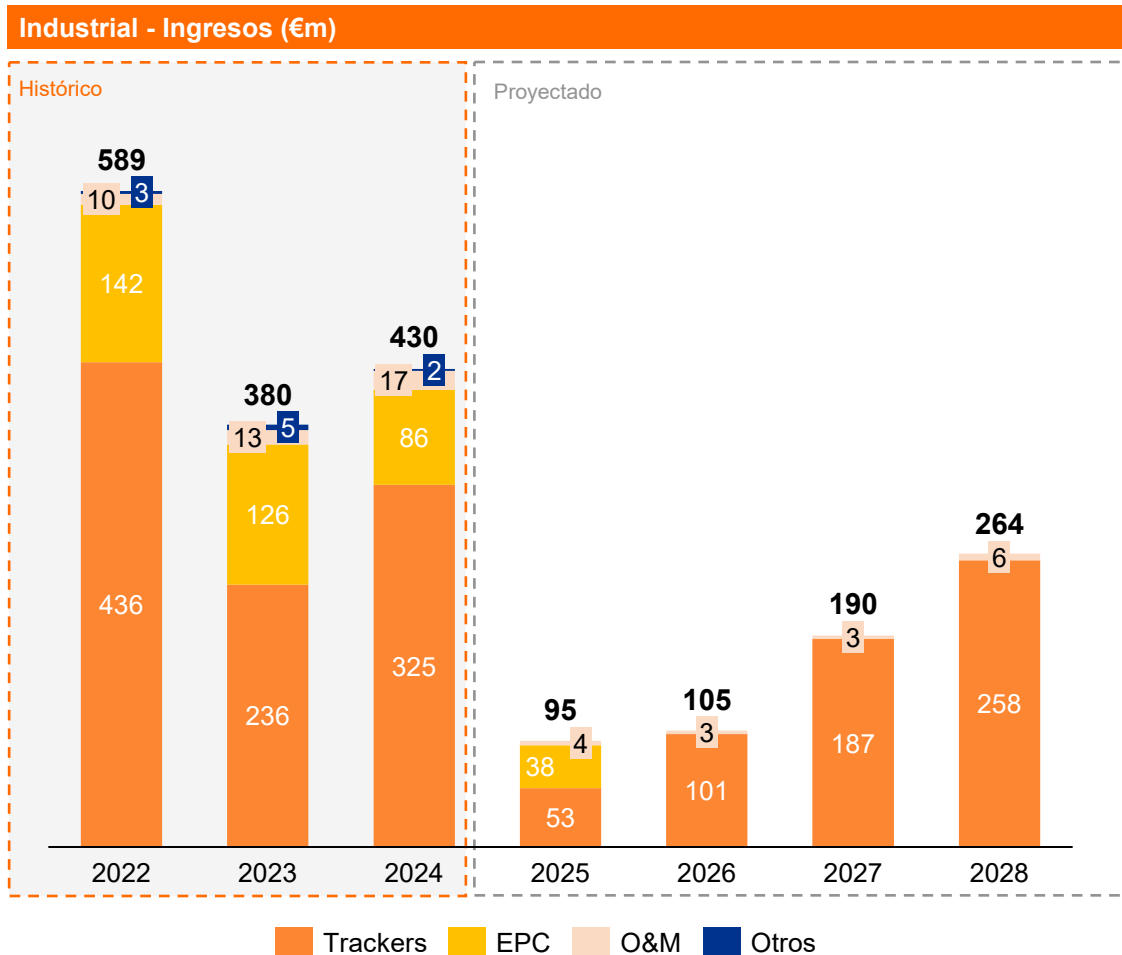
2025-28P:

En 2025, el Plan de Viabilidad del Grupo prevé una caída en las ventas de trackers, consecuencia del parón actual en la contratación debido a la situación de Soltec y a la no disposición de avales. Se anticipa un periodo de recuperación gradual (ramp-up), con un retorno a niveles de ventas recurrentes estimado para 2026.

El Plan contempla alcanzar un EBITDA breakeven en 2026 y de €40m en 2028, considerando la discontinuación de la línea de negocio EPC, que venía lastrando los márgenes históricos de la división Industrial. Para lograr estos objetivos, se estima un margen de proyecto del 20% en 2026, aumentando progresivamente hasta el 23% en 2028, impulsado por las iniciativas de mejora y eficiencia recogidas en el Plan de Transformación.

Note ⁽¹⁾: EBITDA ajustado. Véase la conciliación en la sección del apéndice.

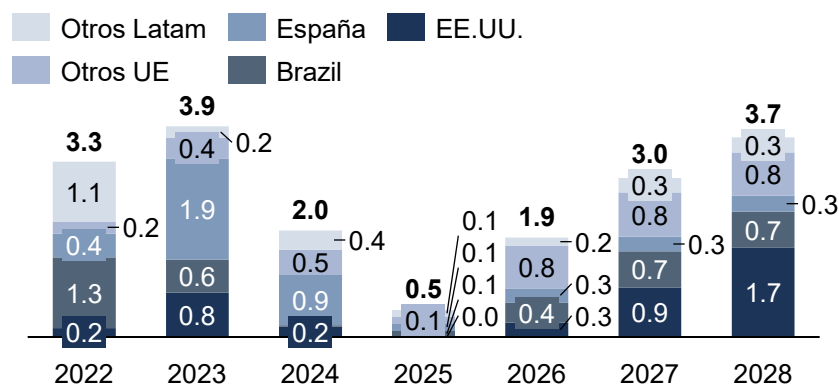
[Industrial] Plan de Viabilidad- Ingresos



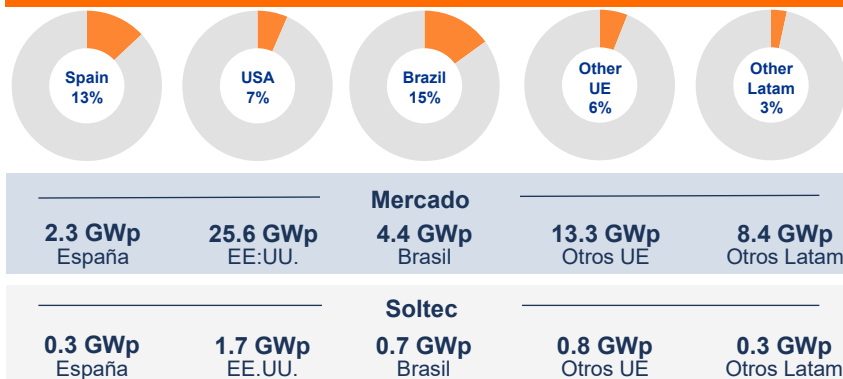
- Se prevé que los ingresos alcancen aproximadamente **€264m en 2028**.
- Durante 2025, se espera una **disminución de ingresos** debido a varios factores:
 - Desde la segunda mitad de 2024 y hasta la finalización del proceso de reestructuración (prevista para septiembre de 2025), **no se contemplan nuevas contrataciones** por la falta de líneas de avales.
 - **Retrasos en la firma de contratos** inicialmente previstos para 2025 trasladarán parte de los ingresos a 2026.
 - La **discontinuación del negocio EPC** supondrá una reducción adicional de la facturación.
- El **principal motor del crecimiento** en los próximos años será la **recuperación del volumen de contratación a partir de 2027**, con una previsión de hasta **4 GWp en 2028**, especialmente en mercados como **EE. UU. y Brasil**.
- Esta recuperación solo será posible si **Soltec dispone de una línea de avales suficiente** que le permita cumplir con los requerimientos de garantía exigidos en la nueva contratación.

[Industrial] Plan de Viabilidad - KPIs

Evolución de Trackers contratados (GWp)

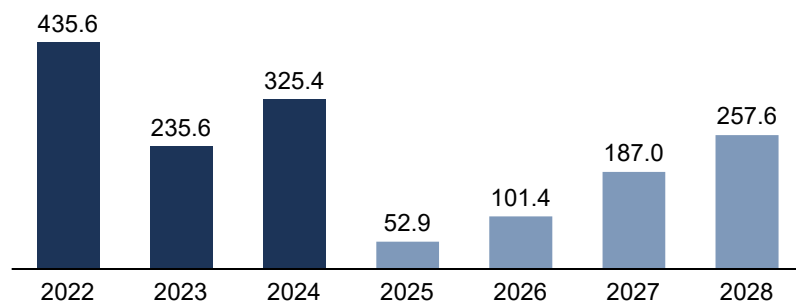


Cuota de mercado estimada 2028

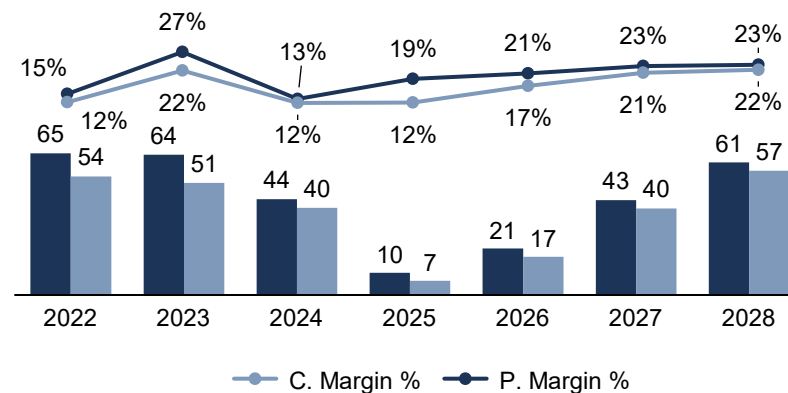


Durante 2025, la División Industrial de Soltec sufrió un desplome en su nivel de contrataciones, debido a la imposibilidad de disponer de avales por parte de las entidades financieras. La reactivación de la actividad comercial a partir de ese año queda condicionada a la obtención de una nueva línea de avales.

Ingresos Trackers (€m)

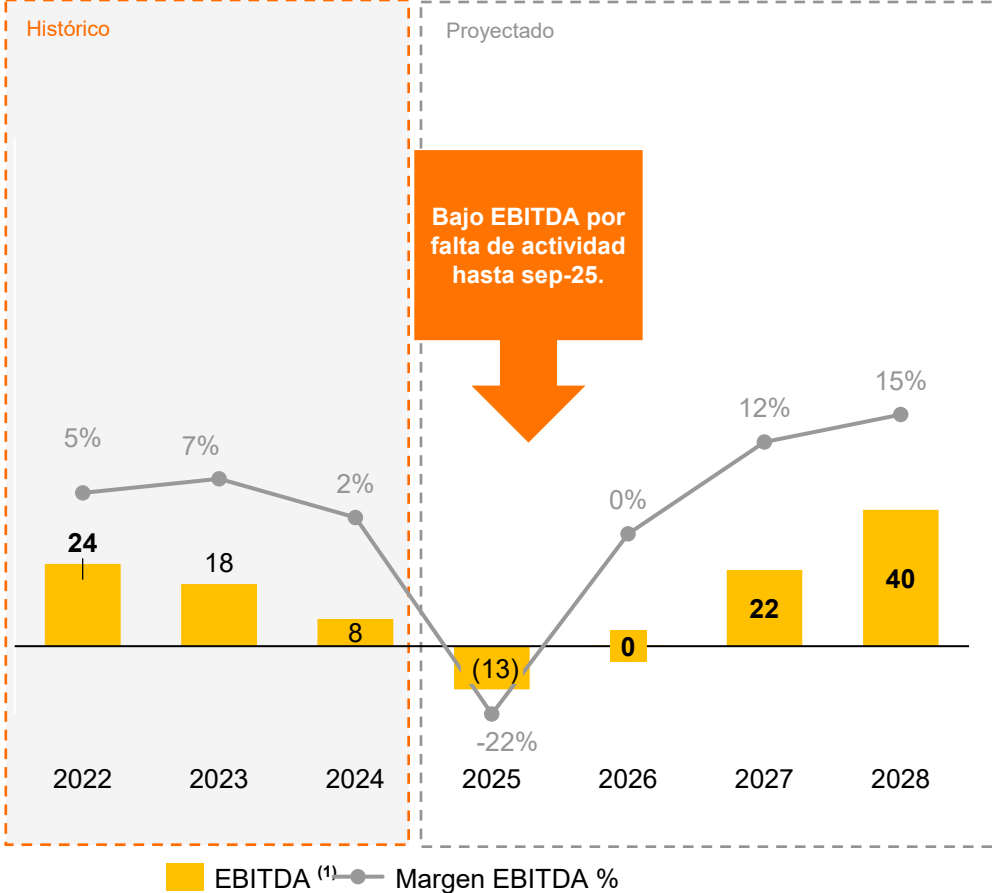


Trackers Margen de Proyecto y Margen de Contribución (€m)



[Industrial] Plan de Viabilidad – Margen EBITDA (excluyendo EPC)

Industrial - EBITDA (€m) y EBITDA (%)



- Se espera que el **EBITDA sea negativo en 2025**, debido al retraso en la reactivación del negocio, ya que **no se prevé nueva contratación hasta septiembre de 2025**, condicionado por la falta de líneas de avales.
- Aunque el **margen de contribución será positivo**, el resultado se verá penalizado por los **elevados costes de estructura**, al menos hasta la finalización de la actividad EPC y la posterior **optimización de la plantilla** en el resto del Grupo.
- El **Plan de Viabilidad** establece como objetivo brakeeven de EBITDA en 2026 y un margen EBITDA del **15 % en 2028**, con una previsión de alcanzar un EBITDA de **€40m en 2028**.
- Estos resultados estarán impulsados por:
 - i. La **recuperación del negocio de trackers**.
 - ii. La **consolidación y mejora de los márgenes históricos** mediante el **Plan de Transformación**, enfocado en el **ahorro de costes y la eficiencia operativa**.
 - iii. La **reducción de costes estructurales**, alineándolos con los estándares del sector, a través de una transformación operativa.
- No obstante, esta senda de recuperación **depende críticamente de la disponibilidad de una línea de avales suficiente**, que permita a Soltec acceder a nueva contratación y atender los requerimientos de garantías del mercado. Sin esta herramienta, la viabilidad del crecimiento proyectado se ve comprometida.

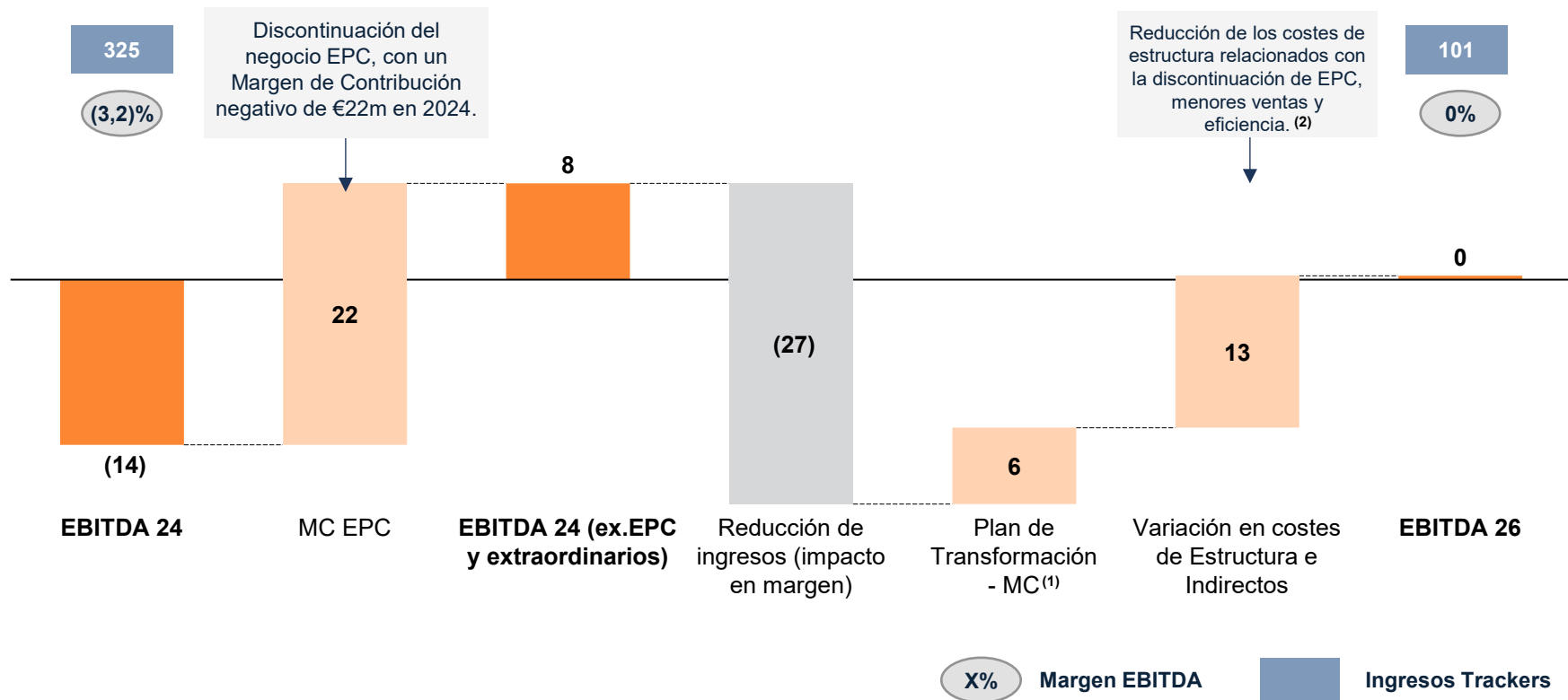
Nota (1): EBITDA ajustado. Véase la conciliación en la sección del apéndice.

Nota (2): EBITDA excluyendo el margen de contribución directamente atribuible a EPC.

[Industrial] Plan de Viabilidad- EBITDA bridge (2024-26)

EBITDA bridge 2024-2026 (€m)

Se prevé que el **EBITDA de la División Industrial** alcance el breakeven de Ebitda en 2026, pese a la significativa reducción de ingresos, impulsado por la **discontinuación del negocio EPC**, las **mejoras en los costes operativos** derivadas de **iniciativas estratégicas** que elevan los **márgenes de contribución**, y la **reducción de los costes de estructura**. Todo ello, a pesar de una **menor cifra de ventas**, en un contexto de **recuperación progresiva del negocio**.



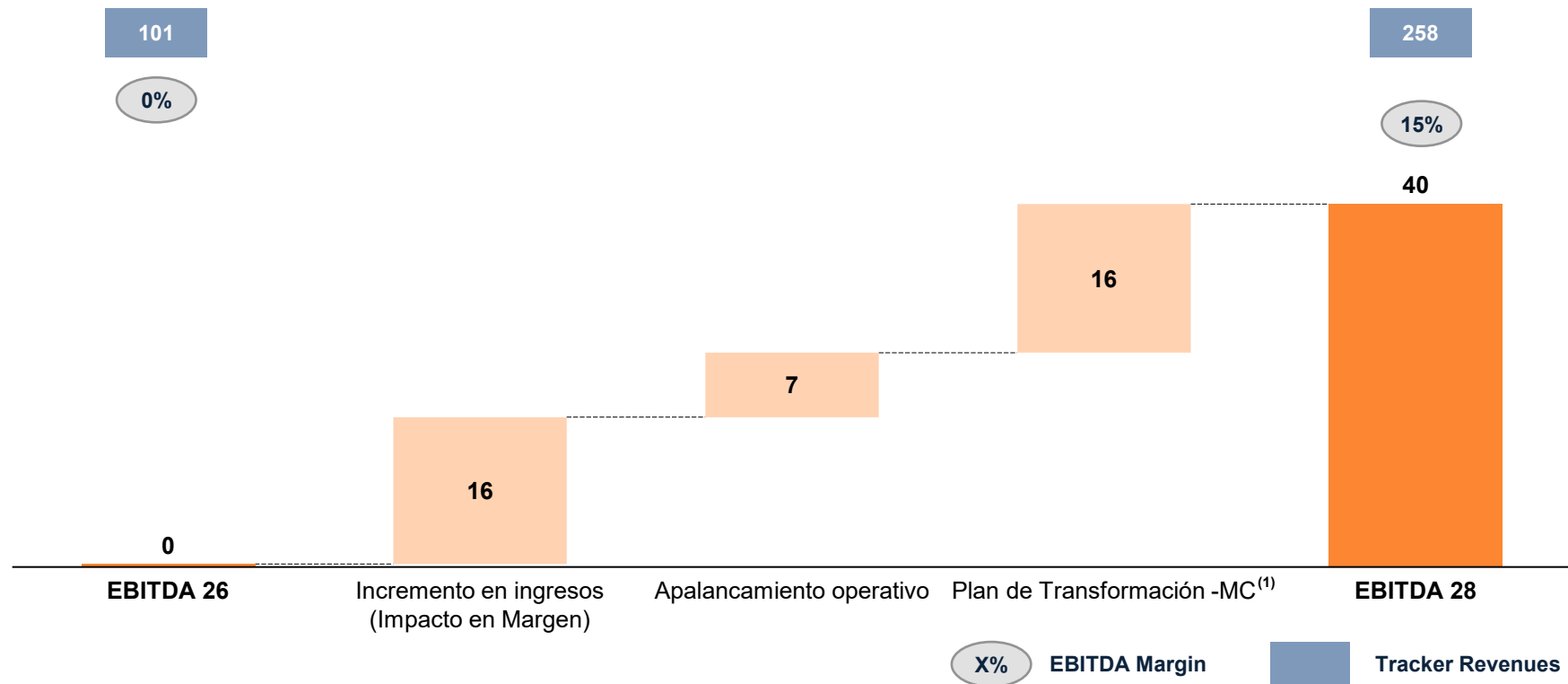
Nota ⁽¹⁾: Margen de Contribución. Ver medidas del Plan de Transformación en slides posteriores.

Nota ⁽²⁾: Ver más detalle en Costes de Estructura más adelante.

[Industrial] Plan de Viabilidad – EBITDA bridge (2026-28)

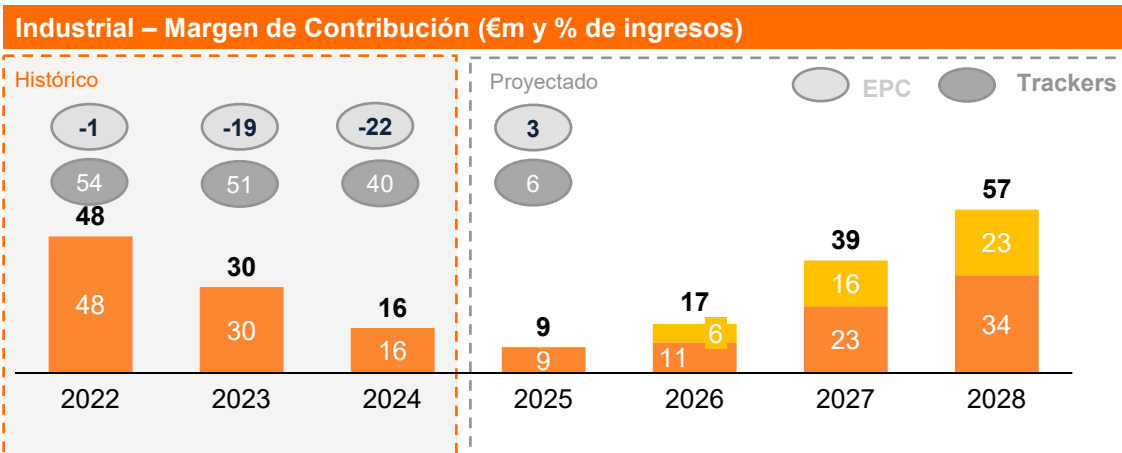
EBITDA bridge 2026-2028 (€m)

El incremento del **EBITDA hasta alcanzar €40m entre 2026 y 2028** se explica principalmente por el **aumento de los ingresos**, impulsado por la **recuperación de los niveles recurrentes de contratación** y el **crecimiento previsto del mercado**. Adicionalmente, esta mejora viene respaldada por el incremento de los márgenes, como resultado de las **medidas de ahorro de costes** contempladas en el **Plan de Transformación**, así como de las **iniciativas de eficiencia aplicadas a la estructura de costes**.

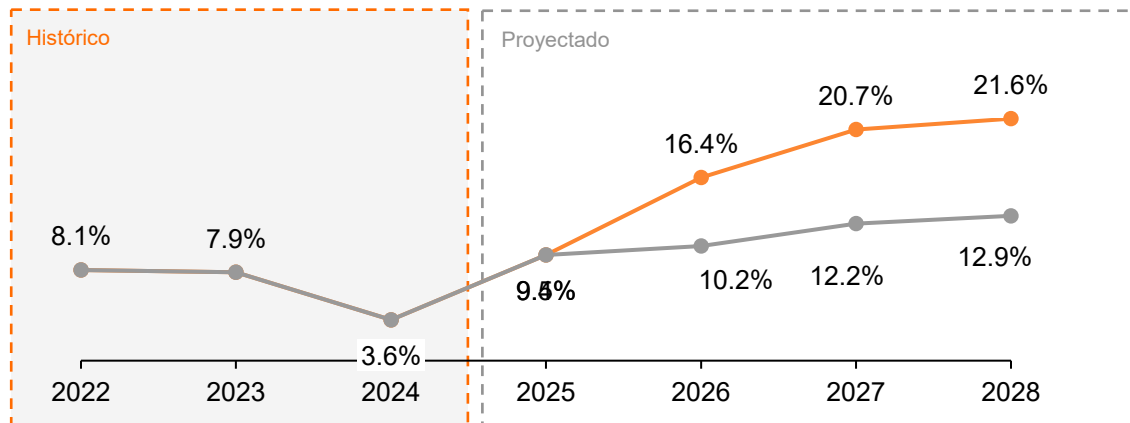


Nota ⁽¹⁾: Margen de Contribución

Plan de Viabilidad – Industrial – Margen de Contribución



■ Margen de contribución ■ Ahorros



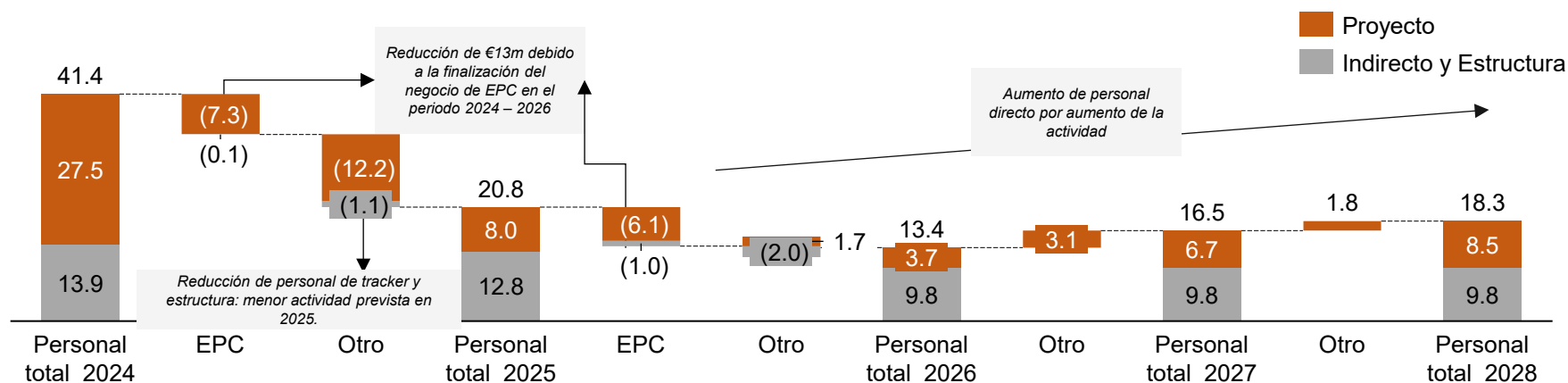
— M. Contribución % con ahorros — M. Contribución % sin ahorros

- Históricamente, el negocio de **trackers** ha registrado márgenes de contribución superiores al **20 %**, aunque el margen general de la línea Industrial se ha visto perjudicado por el negocio EPC. Por ello, se ha decidido **discontinuar el negocio de EPC** una vez finalizados los proyectos en curso y cumplidas las obligaciones contractuales, lo que se espera que impulse los márgenes futuros, alineándolos con los niveles históricos del negocio de trackers.
- Los márgenes de contribución de los proyectos en curso (trackers y servicios) han sido estimados individualmente por cada project manager, mientras que los márgenes de los nuevos proyectos contratados se concentran principalmente en la línea de trackers.
- El **Plan de Transformación** es clave para mejorar la rentabilidad, ya que incluye medidas como la optimización y digitalización de procesos, reducción de costes operativos, reorganización de la estructura organizativa para ganar eficiencia, y renegociación de contratos con proveedores. Estas iniciativas permitirán generar ahorros significativos y apalancar los costes fijos, elevando así el margen de contribución y fortaleciendo la competitividad del Grupo.

[Industrial] Plan de Viabilidad – Análisis personal (excluyendo O&M)

Como parte del plan de viabilidad, se contempla una reducción de la plantilla en la División Industrial. Parte del ajuste ya se ha efectuado como consecuencia de la reducción del negocio de EPC. Además, se contempla una nueva fase que implicará ajustes adicionales tanto sobre el personal directo e indirecto vinculado a esta actividad, que será discontinuada, como sobre el personal de estructura cuya dimensión se considera superior a la requerida.

Evolución del personal 2024 – 2028 (€m)



Trackers & Estructura de personal ⁽¹⁾:

| | | | | |
|---------------------------------------|-----|-----|-----|-----|
| FTE ⁽¹⁾ | 491 | 332 | 425 | 432 |
| Avg. cost per FTE (€k) ⁽²⁾ | 42 | 63 | 57 | 56 |
| €m rev/FTE ⁽¹⁾ | 0.1 | 0.5 | 0.7 | 0.8 |

Reducción de costes de personal para alcanzar unos ingresos de ~€1m por FTE⁽¹⁾ a futuro.

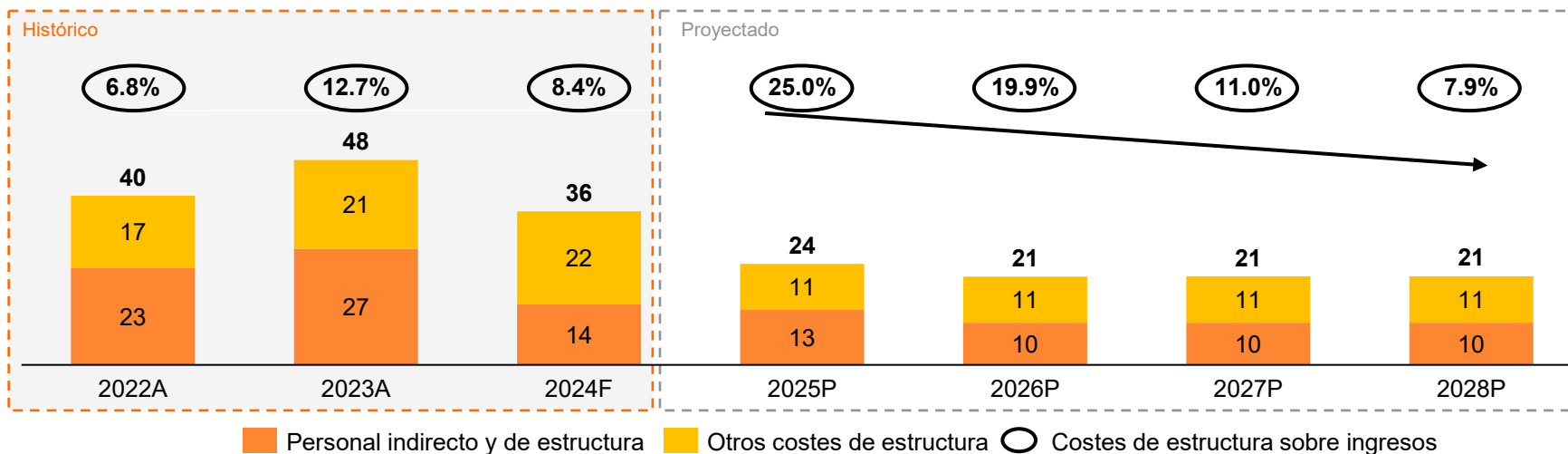
Nota⁽¹⁾: excluyendo el personal/ingresos de O&M y EPC.

Nota⁽²⁾: Reducción del coste por FTE debido a la disminución del personal de la estructura en relación con el personal directamente atribuible a los seguidores LoB (con un menor coste medio por empleado).

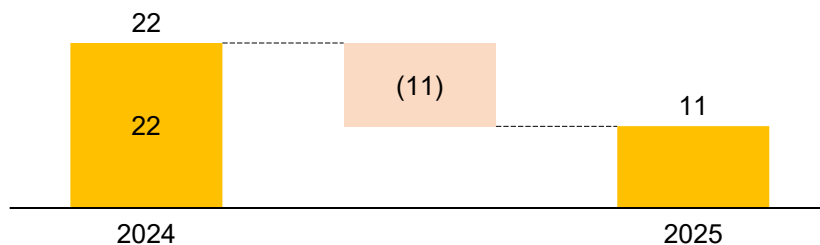
[Industrial] Plan de Viabilidad - Costes de estructura

Se ha realizado un análisis orientado a optimizar los costes de estructura, a través de su optimización, tanto de personal como de otros gastos, con el objetivo de aligerar estos costes y así mantener el negocio mejorando los márgenes.

Consolidado - Costes de estructura e indirectos (€m)



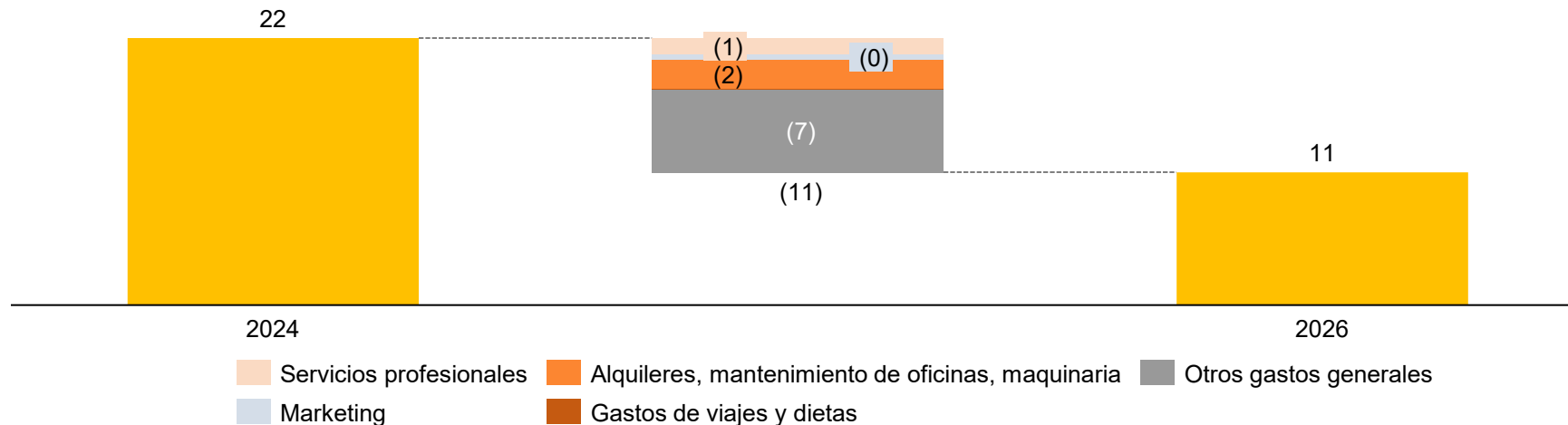
Otras reducciones de costes de estructura en FY25 (€m)



El **Plan de Viabilidad** contempla una **reducción de los costes operativos (OPEX) en 2025**, como consecuencia de la **reestructuración operativa y la finalización del negocio EPC**. Asimismo, se prevé una **disminución progresiva de los costes de estructura**, tanto de personal como de OPEX, con el objetivo de que representen un **8 % de los ingresos en 2028**, en línea con los estándares del sector y empresas comparables.

[Industrial] Plan de Viabilidad – Costes de estructura

Consolidado - Costes opex de estructura e indirectos 24-26 (€m)



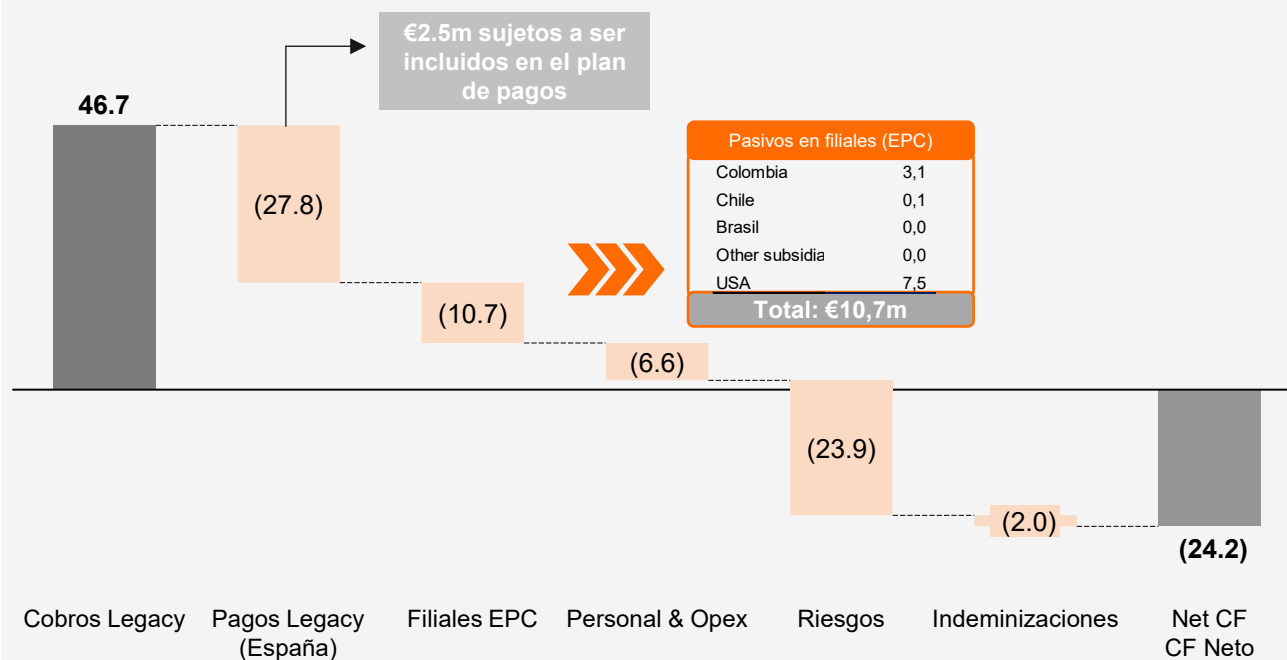
En el marco del **Plan de Viabilidad**, se prevé una **reducción progresiva del OPEX entre 2025 y 2026**, impulsada por la búsqueda de mejoras operativas y el proceso de cierre del negocio EPC, con el objetivo de alcanzar un nivel de costes de **€11m en 2026**. Las principales medidas incluyen:

- **Alquileres y mantenimiento:** reducción de **€2,4m**, gracias a la discontinuación del negocio EPC y la renegociación de espacios en línea con la política de ahorro de costes.
- **Servicios profesionales:** descenso previsto de **€1,3m**, centrado en consultoría legal, estratégica y de ventas, que supusieron el 80 % del gasto en 2024.
- **Otros gastos generales:** recorte de **€6,8m**, principalmente en costes de IT, servicios administrativos (cargos bancarios, impuestos y tasas), recursos humanos y seguros de responsabilidad civil, en su mayoría vinculados al negocio EPC.

[Industrial] Plan de Viabilidad – Discontinuación EPC

Cobros y pagos estimados de EPC (€m)¹

Con el objetivo de dar continuidad al negocio y asegurar la viabilidad del Grupo, la Dirección ha decidido discontinuar la línea de actividad de EPC. Esta decisión se basa en el análisis de su rentabilidad en los últimos ejercicios. La medida permitirá concentrar los esfuerzos en aquellas áreas de negocio con mayor potencial de crecimiento y beneficio.



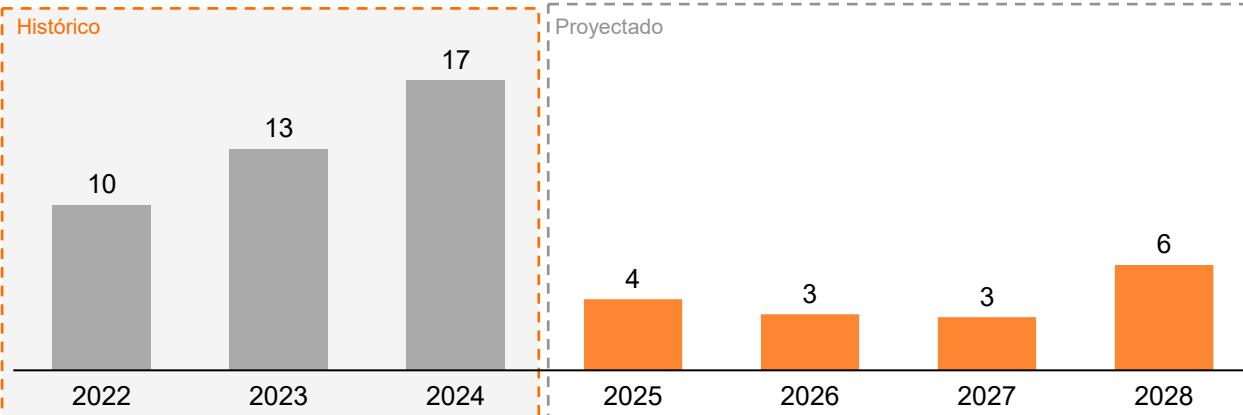
El cierre de la línea de negocio EPC se ha estimado en c. **€(24)M**, incluyendo:

- i. **Cobros Legacy:** cobros pendientes relacionados con los proyectos activos de EPC.
- ii. **Pagos Legacy (España):** proveedores (vencidos y no vencidos) y pagos esperados en SER (España) – identificado por proveedor.
- iii. **Filiales de EPC:** Principalmente proveedores y otros pasivos relacionados con la línea de negocio de EPC en las filiales.
- iv. **Personal y Opex:** necesario para la finalización de los proyectos, hasta su discontinuación.
- v. **Riesgos:** riesgos estimados de las demandas y otras responsabilidades potenciales
- vi. **Indemnizaciones:** indemnizaciones estimadas relacionadas con la discontinuación de la línea.

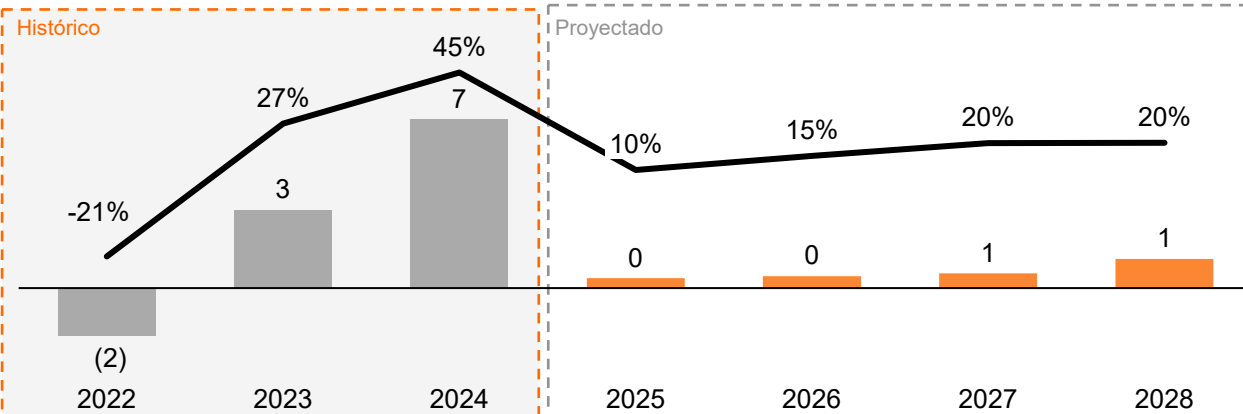
Note¹: cifras desde el 1 de enero 2025.

[Industrial] Plan de Viabilidad- O&M

Ingresos O&M (€m)

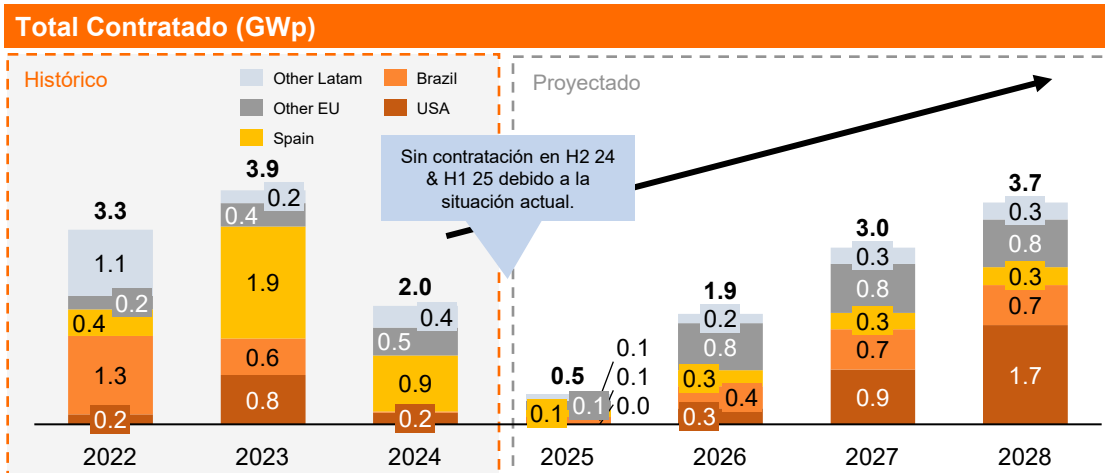


Margen de Proyecto O&M (€m)



- El servicio de Operación y Mantenimiento (O&M) se considera una oferta complementaria a los proyectos de trackers y EPC.
- Para los nuevos contratos de O&M, el Plan de Viabilidad asume una tasa de conversión de los nuevos proyectos de trackers que pasan a garantía del 20 % en 2026, del 30 % en 2027 y del 35 % en 2028.
- Se contempla un margen de contribución del 20 % para estos nuevos contratos, con una tarifa mensual por MWp de €500 en EE. UU., €350 en Europa y €250 en América del Sur.
- En el caso de los contratos heredados (legacy), el Plan considera únicamente los acuerdos actualmente activos, incorporando sus fechas previstas de finalización y los márgenes de contribución actualmente vigentes.
- Se ha previsto que los pagos y cobros asociados al negocio de O&M se realicen con una periodicidad mensual.

[Industrial] Plan de Viabilidad – GW contratados Trackers

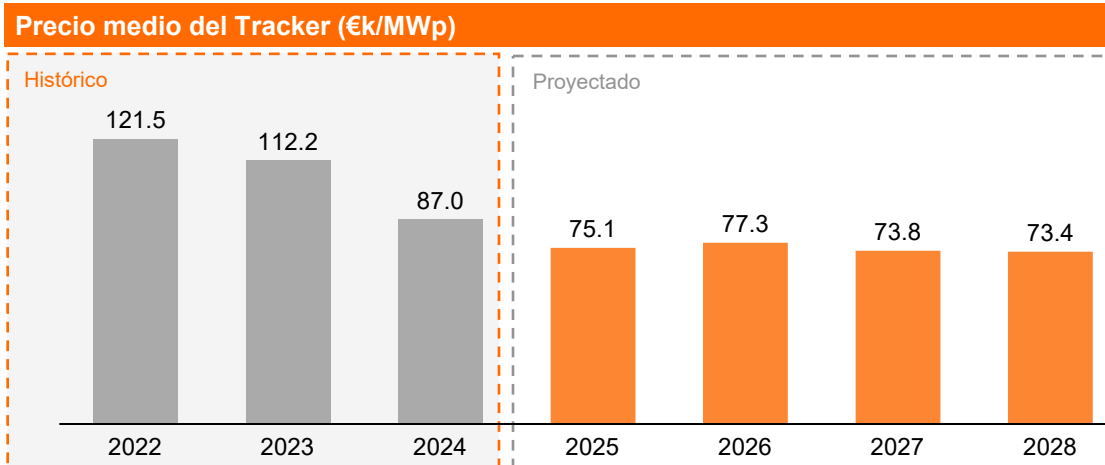


El Plan de Negocio estima un crecimiento progresivo de la capacidad contratada hasta alcanzar los c.4 GWp en 2028, posicionando a la compañía como el séptimo mayor fabricante de trackers a nivel mundial.

Los principales impulsores de este crecimiento en volúmenes contratados son:

- **Recuperación operativa y financiera:** superación de la actual imposibilidad de contratar nuevos proyectos entre el segundo semestre de 2024 y el periodo de enero a septiembre de 2025, debido a la falta de garantías y a la situación financiera. Se espera una normalización del negocio a niveles de contratación previos.
- **Foco estratégico en EE. UU.:** expansión en el mercado estadounidense mediante asociaciones con desarrolladores locales y una estrategia comercial agresiva.
- **Impulsores estructurales del sector:** crecimiento de la demanda eléctrica y avances en la transición energética, que fomentan la expansión de la energía fotovoltaica y, con ello, una mayor penetración de trackers.
- **Refuerzo comercial:** alineación de la estrategia de marketing y ventas, enfoque y reafirmación de la fuerza comercial y establecimiento de un programa de incentivos en línea con los objetivos de crecimiento.

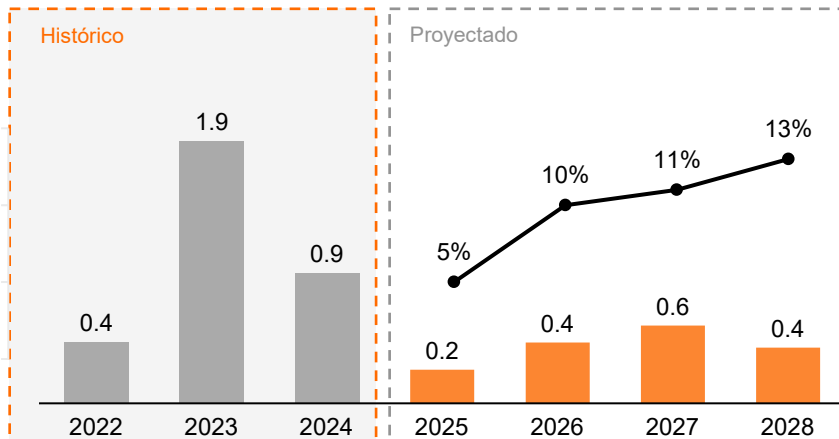
El Plan de Viabilidad contempla una normalización gradual del negocio a partir de septiembre de 2025, tras un primer semestre del ejercicio marcado aún por limitaciones.



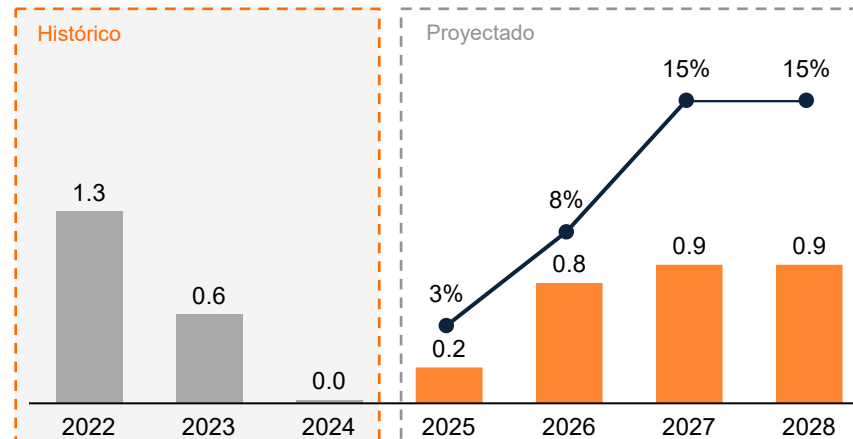
[Industrial] Plan de Viabilidad – GWp/región Trackers

El principal crecimiento se centra en Estados Unidos, con un aumento relevante de la cuota de mercado a través de una ambiciosa estrategia comercial. La disponibilidad de avales y el relanzamiento comercial deberían tener un impacto significativo en la contratación. Ciertos volúmenes contratados ya están "asegurados" a través del propio negocio de desarrollo de Soltec, especialmente en Italia y España – ver siguiente diapositiva

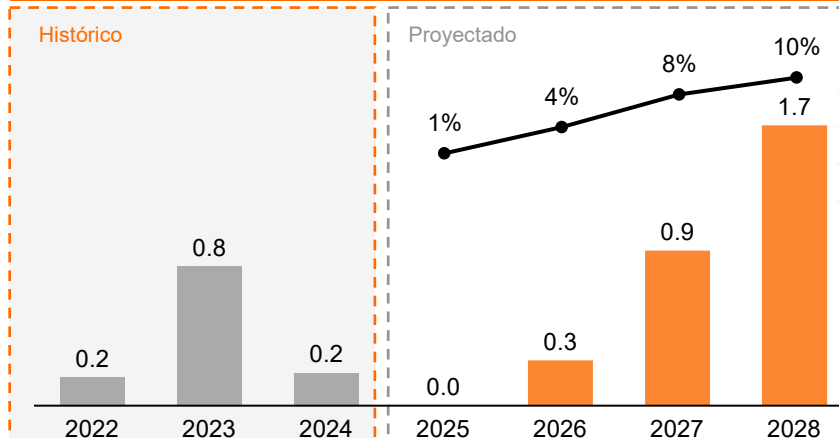
Volúmenes contratados en España (GWp) y cuota de mercado (%)



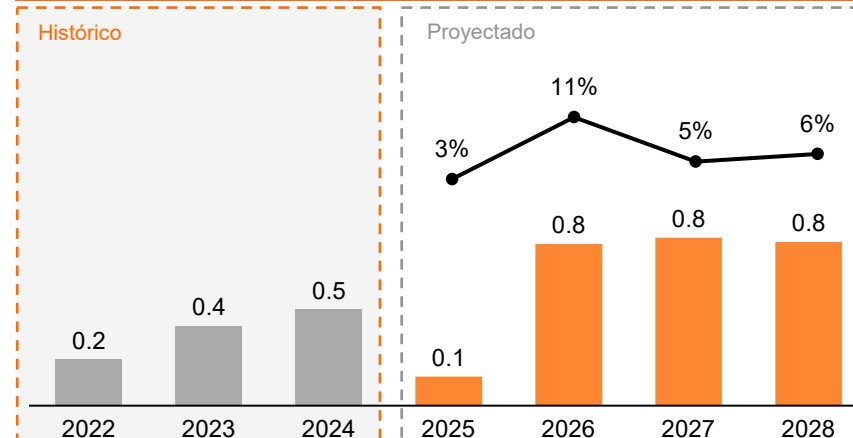
Volúmenes contratados en Brasil (GWp) y cuota de mercado (%)



Volúmenes contratados en EE.UU. (GWp) y cuota de mercado (%)

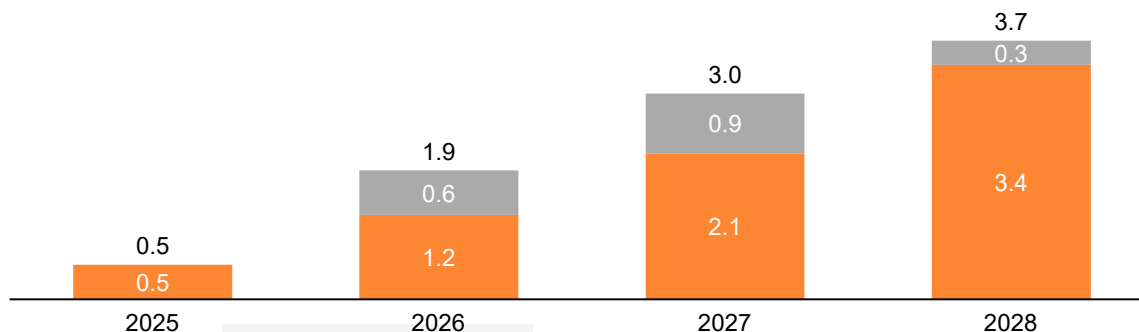


Otros volúmenes contratados UE (GWp) y cuota de mercado (%)

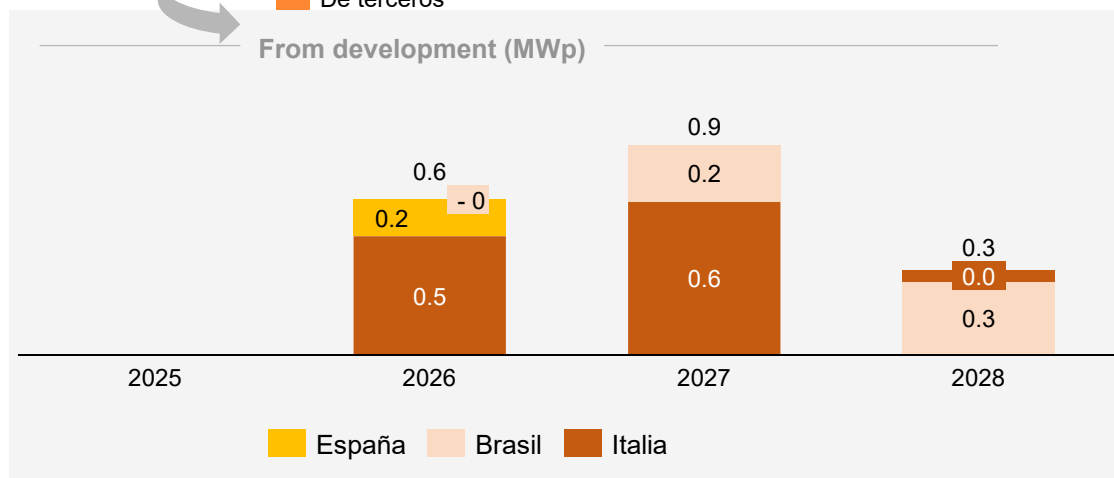


[Industrial] Plan de Viabilidad – Volúmenes contratados del negocio de Desarrollo Soltec

Total Contratado (GWp)



From development (MWp)



Los proyectos de Soltec Development vendidos a terceros, incluyen un derecho de contrapartida para el suministro del tracker, lo que se espera que se traduzca en la contratación de trackers de Soltec, ya que la División Industrial ejercerá este derecho.

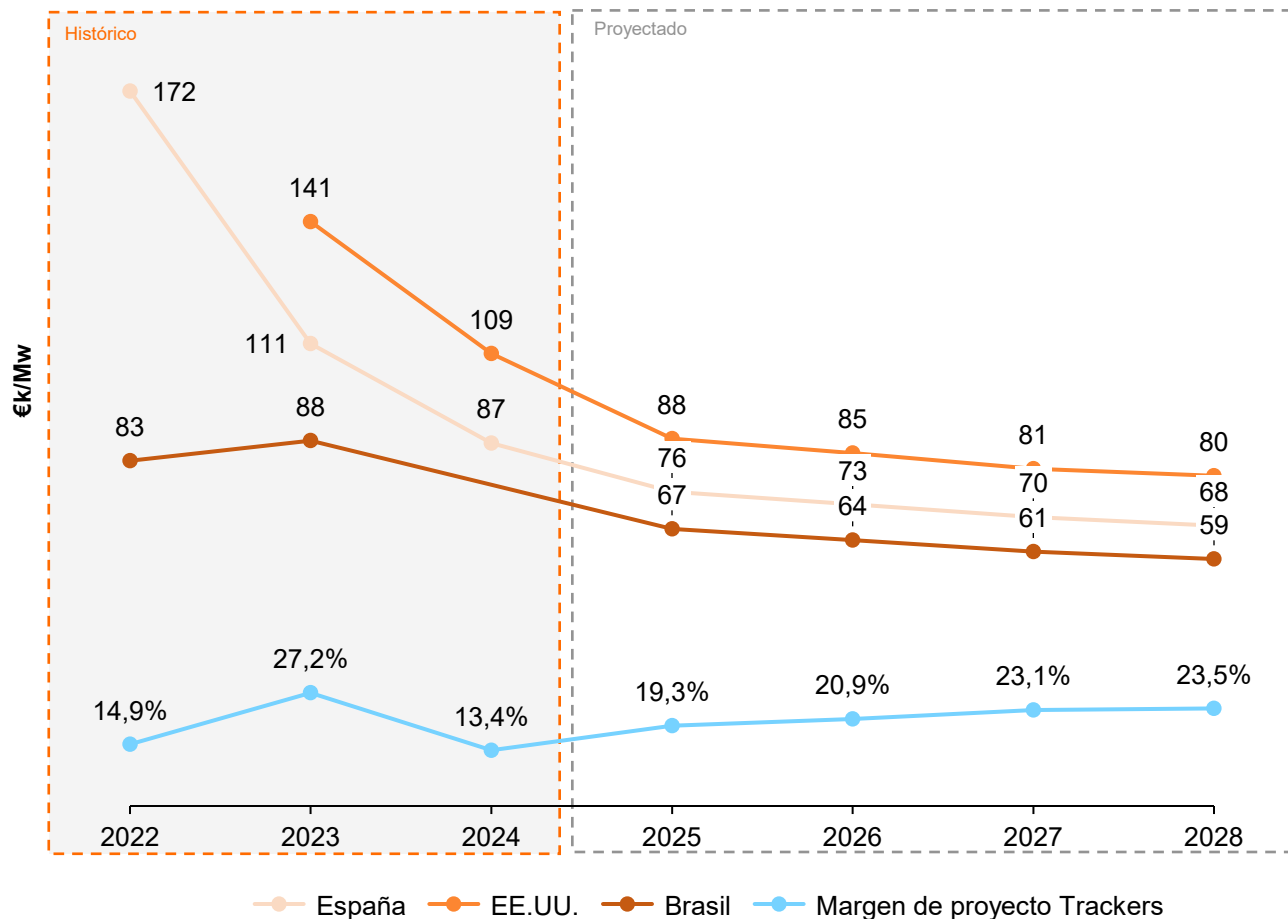
Por lo tanto, el Plan de Viabilidad asume que ciertos contratos de trackers están "asegurados" a través de la propia cartera de desarrollo de Soltec.

Los MWp contratados de Development incluyen principalmente:

- i) Los proyectos de Desarrollo que alcanzan el estatus RTB después de jun-25 (fecha estimada del contrato después de sep-25).
- ii) La cartera de desarrollo italiana (Aquila, Sasso, Acea y otros).
- iii) Desarrollos 'early stage' en Brasil

[Industrial] Plan de Viabilidad – Precios/tracker (€/Mwp)

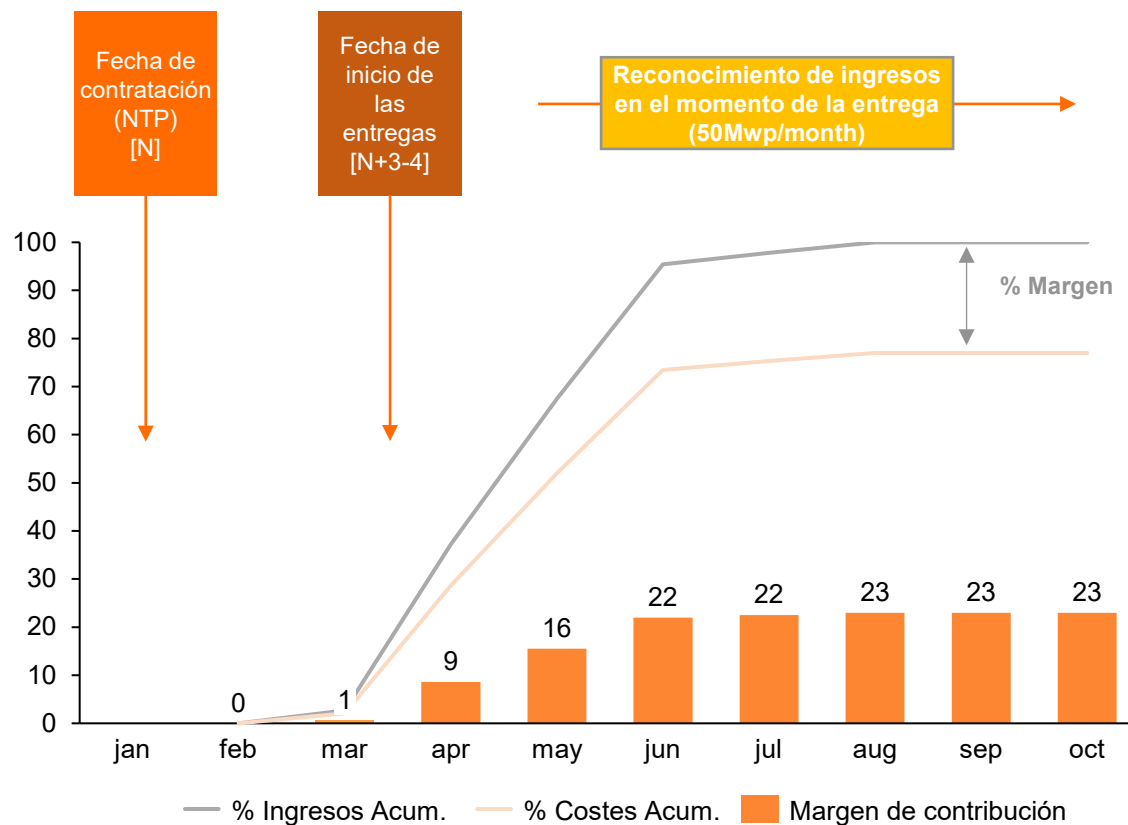
Evolución del precio por tracker(€/Mwp) y margen del proyecto– Soltec (ubicaciones principales)



- Los precios estimados de los Trackers en los próximos años en las diferentes geografías en las que opera Soltec se basan en informes de agencias de renombre internacional que analizan el mercado de los Trackers.
- Se espera que los precios de venta promedio de los Trackers disminuyan debido a los precios más bajos del acero, la reducción de los costes de transporte y el aumento de la potencia de los módulos fotovoltaicos.
- Trackers en EE.UU. tienen los precios de venta promedio más altos, impulsados por mayores costes de fabricación y una demanda de productos premium.
- En el futuro, se espera que los precios de venta promedio disminuyan inicialmente y se estabilicen impulsados por las mejoras en la eficiencia de los módulos. Los requisitos de fabricación nacional empujarán a los desarrolladores en algunos mercados a adquirir trackers de mayor costo, mientras que las nuevas regulaciones nacionales exigirán el uso de acero y fabricación con sede en EE. UU., lo que resultará en trackers de mayor precio.
- A pesar de la reducción del precio, los márgenes en la LoB de los Trackers se han mantenido históricamente estables. El Plan contempla un aumento del margen debido a las medidas de optimización del Plan de Transformación (ver siguientes diapositivas).

[Industrial] Plan de Viabilidad – Reconocimiento de ingresos

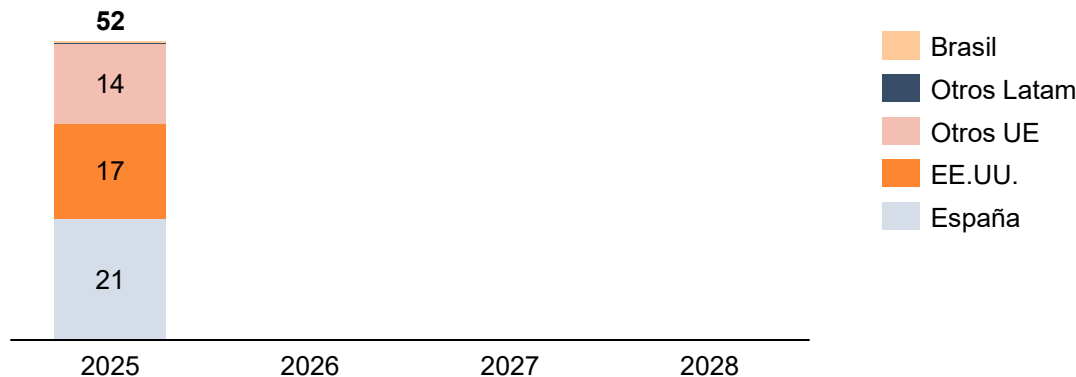
Reconocimiento de ingresos y costes (Asumiendo €100m contratados firmados el 1 enero)



- Los ingresos y el perfil de costes en el Plan de Viabilidad se han estimado utilizando datos históricos de proyectos recientes para diferentes países.
- Generalmente, los ingresos y costes se reconocen a medida que los trackers se entregan al cliente. El margen del proyecto a reconocer suele establecerse en el momento de su inicio.
- Por lo general, hay un retraso de 3 a 4 meses entre la firma del proyecto y el reconocimiento de los ingresos (entrega del tracker).
- Tarifas de entrega actuales del trackers (instalación máxima de Mwp de tracker por mes) se estiman entre 40-50 MWp por mes.

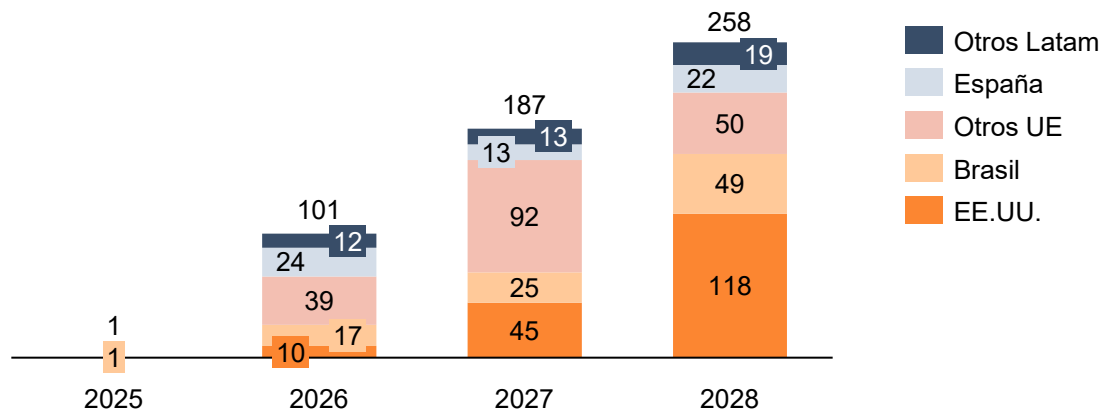
[Industrial] Plan de Viabilidad – Ingresos por región

Ingresos por region – Legacy (€m)



- Los proyectos actuales en ejecución se concentran principalmente en España, EE.UU., y Europa los principales mercados de Soltec.
- El reconocimiento de ingresos en 2025 se concentra principalmente en el primer semestre del año procedente de proyectos en ejecución iniciados en 2024.
- Téngase en cuenta que este reconocimiento de ingresos puede retrasarse ligeramente debido a posibles retrasos en la entrega.












Ingresos por región– Contratación (€m)



- El Plan de Viabilidad prevé que el crecimiento en contratación de trackers en los próximos años se concentre en EE.UU., región en la que Soltec centrará sus mayores esfuerzos comerciales debido a su posición actual (filial estadounidense consolidada) y tamaño previsto en el mercado.
- Adicionalmente los suministros de proyectos en desarrollo de Soltec en Italia y Brasil servirán para complementar el crecimiento previsto en mercado.

[Industrial] Plan de Viabilidad – Plan de Transformación (1 de 2)

El plan de transformación del Perímetro Industrial realizado con apoyo de asesor externo en base a análisis de Mercado y competidores incluye 2 fases diferenciadas que implicarían poder alcanzar un EBITDA de aprox. €40m en 2028.

| Fase | Flujo transformacional | Iniciativas | EBITDA estimado en 2026 |
|--|---|---|---|
| Fase I – Reenfoque y estabilización |  Gestión de tesorería | <ul style="list-style-type: none"> Realizar seguimiento del corto plazo Optimizar las condiciones de pago/cobro | Permitirá alcanzar ~€40m en 2028 |
| |  Reestructuración Financiera | <ul style="list-style-type: none"> Acomodar el servicio de la deuda a la generación de caja. Optimizar el ciclo de conversión de caja. | |
| |  Rotación de cartera | <ul style="list-style-type: none"> Desinvertir la cartera de EPC y Asset Management | |
| |  Cadena de suministro | <ul style="list-style-type: none"> Desarrollar economías de escala Optimización de las rutas logísticas Mejora de la gestión de inventario | |
| |  Personas, gobernanza e incentivos | <ul style="list-style-type: none"> Mejorar la estructura de gobernanza (comités, mecanismos) | |
| |  Calidad de los procesos y de los datos | <ul style="list-style-type: none"> Equipo especializado en la calidad de datos Últimas tecnologías de palanca (por ejemplo, GenAI) Mejorar la gestión del proyecto y el control financiero | |
| Fase II – Industrialización, rentabilidad y crecimiento |  Comercial | <ul style="list-style-type: none"> Rediseñar el modelo comercial (procesos, comités) Mejorar la posventa y el servicio al cliente Lanzamiento del programa de branding corporativo | |
| |  Estados Unidos | <ul style="list-style-type: none"> Aumentar % de componentes locales (incl. alianzas estratégicas) Centrarse en grandes desarrolladores | |
| |  Producto | <ul style="list-style-type: none"> Estandarización de los diseños de Proyecto (layouts) Aplicar un enfoque de diseño orientado al valor Impulsar la adopción de productos innovadores | |
| |  Desarrollo de Cartera | <ul style="list-style-type: none"> Reforzar los acuerdos de asociación y desarrollo conjunto Mejorar el análisis de la cartera | |
| |  Corporación | <ul style="list-style-type: none"> Optimizar la estructura corporative Mejorar el enfoque de gestión de riesgos | |

[Industrial] Plan de Viabilidad – Plan de Transformación (2 de 2)

Optimización de Logística

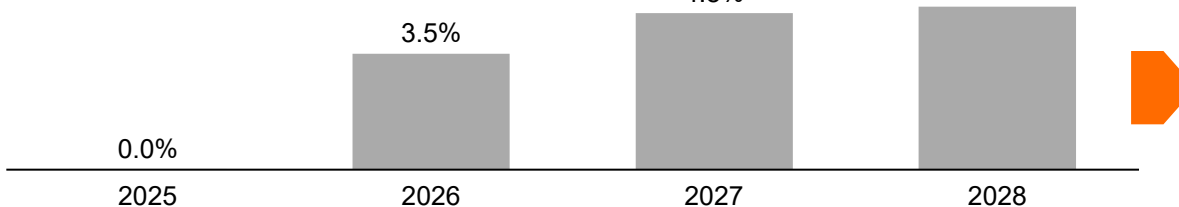
Ahorros estimados (% s/ingresos)



Optimización de las rutas de transporte y de la geografía de los proveedores, mediante la **consolidación regional de volúmenes de compra**, en función de dos criterios principales: **(1) los costes logísticos** y **(2) la proximidad a los centros de producción, plantas o hubs logísticos**.

Compras al por mayor

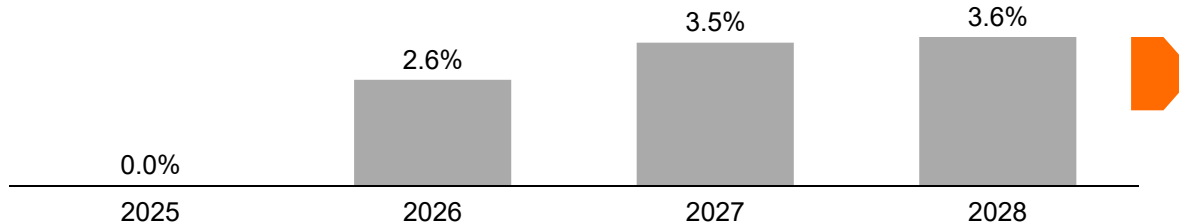
Ahorros estimados (% s/ingresos)



Consolidación de los volúmenes de compra en categorías clave, optimizando las **sinergias entre países y líneas de producto**, lo que permite una adquisición más eficiente y un **mayor poder de negociación** con los proveedores.

Design-to-value

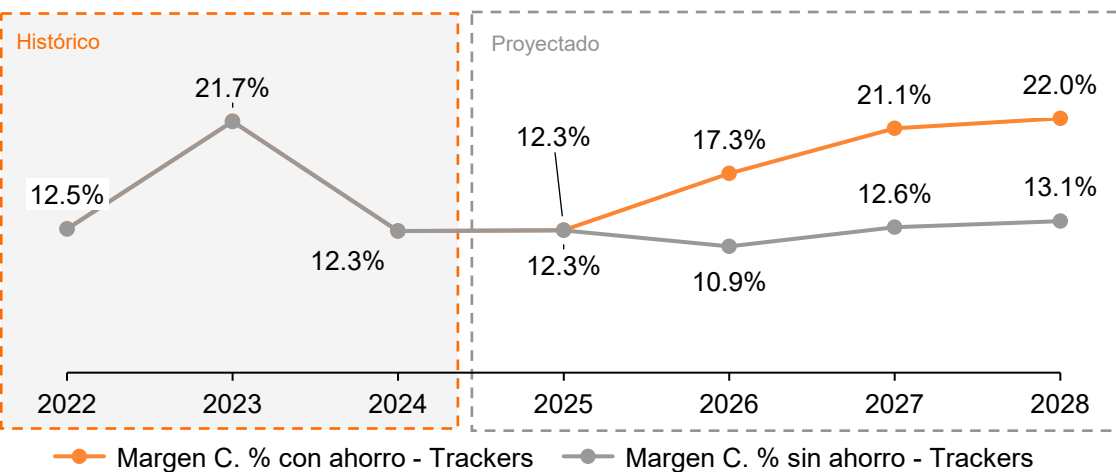
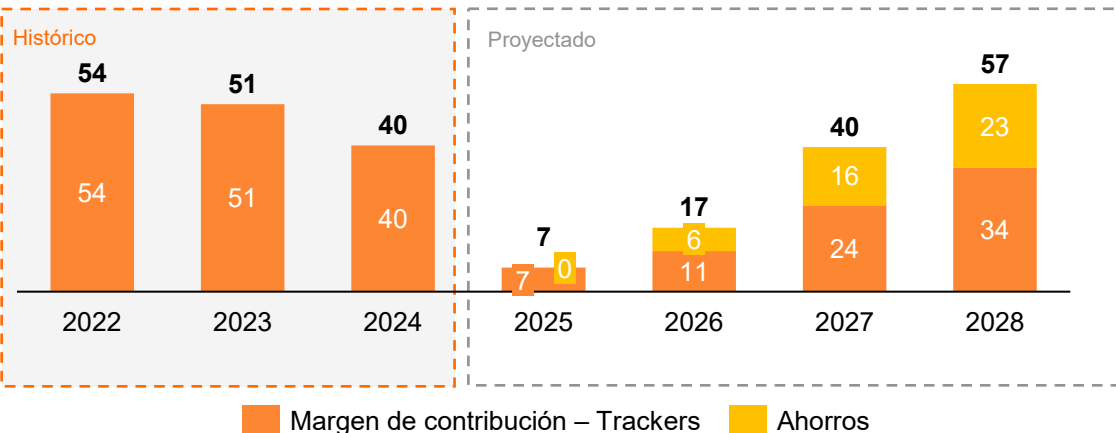
Ahorros estimados (% s/ingresos)



Optimización del producto enfocada en dos pilares: **(1) modularización** y **(2) diseño orientado al valor**. Las mejoras incluyen la **estandarización** (por ejemplo, productos base de Soltec con adaptaciones específicas por cliente) y la **resolución de problemas de conectividad** mediante **soluciones de diseño orientadas al valor**.

[Industrial] Plan de Viabilidad – Margen de contribución Trackers

Trackers – Margen de contribución (m€)

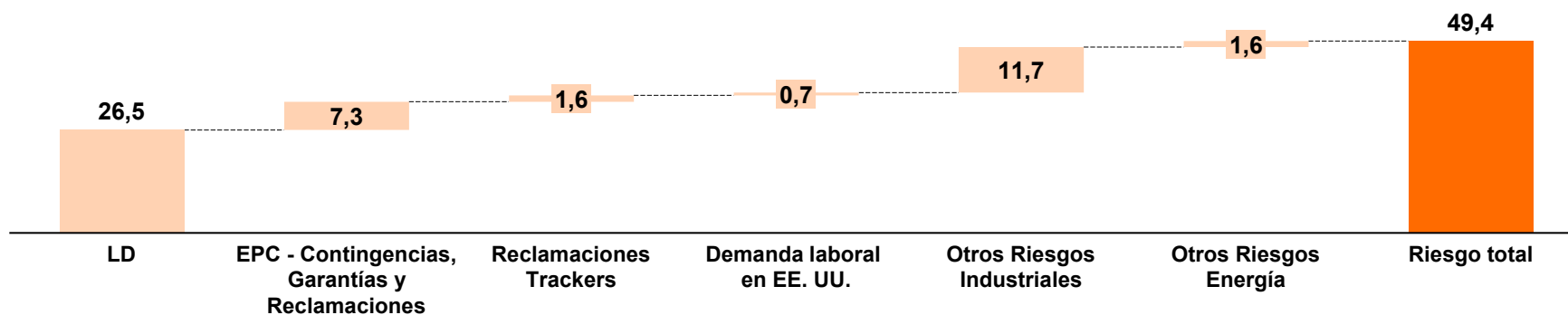


- El margen de contribución incluye los costes indirectos atribuibles por línea de negocio, que se suman al margen del proyecto. Históricamente, estos márgenes se han mantenido en niveles positivos, con una media en torno al 20%. Para los nuevos contratos, se ha estimado un margen “base” por proyecto — sin incluir costes indirectos menor, de entorno al 16%.
- Adicionalmente, se ha diseñado un ambicioso plan de transformación cuyo objetivo es mejorar significativamente la rentabilidad operativa. Este plan contempla diversas iniciativas orientadas a la eficiencia y optimización de costes, y se espera que genere una mejora de entre 6 y 9 puntos porcentuales en los márgenes de contribución (tal como se detalla en la diapositiva anterior).
- De cara al ejercicio FY25, se proyecta una ligera reducción del margen de contribución, motivada principalmente por el efecto de los costes fijos sobre una base de ingresos todavía en proceso de recuperación. Sin embargo, a partir de FY27, se anticipa una mejora sustancial, con una recuperación del margen hasta el 22%, impulsada por la estabilización del negocio y, especialmente, por la implementación efectiva del plan de transformación.

[Industrial] Plan de Viabilidad – Riesgos

Riesgos¹ (€m)

El Plan de Viabilidad elaborado por el Grupo contempla una serie de riesgos que podrían suponer salida de caja en el periodo proyecta y que se han tenido en cuenta en la estimación de las necesidades de financiación. La naturaleza de estos riesgos viene derivada de la situación actual del negocio que se ha visto deteriorada por la situación financiera del Grupo.



LDs (Liquidated Damages): Posibles reclamaciones contractuales realizadas por los clientes, que podrían dar lugar a una reducción de los pagos, ya que se retienen de las últimas facturas. De los €26.5m, no todos han sido notificados por el cliente. Esta cantidad ha sido estimada por los Project managers en función de la LD máxima por contrato y de la probabilidad de que los clientes se lo notifiquen.

EPC – Contingencias, Garantías & Reclamaciones: Se refiere a todas las posibles salidas de efectivo relacionadas con los proyectos EPC, incluidos los pasivos, garantías, reclamaciones y otras exposiciones financieras asociadas con la liquidación de la división EPC.

Reclamaciones de Trackers: Reclamaciones de clientes relacionadas con trackers que probablemente resulten en salidas de efectivo, principalmente debido a errores o defectos.

Demanda laboral de USA: Caso de trabajo colectivo en los Estados Unidos que involucra a aproximadamente 70 empleados. El problema surgió del pago quincenal de salarios en lugar de los pagos semanales legalmente requeridos, así como del método utilizado para calcular las horas extras. Se ha llegado a un acuerdo de conciliación y se esperan pagos pendientes como parte de su ejecución.

Otros riesgos industriales: Principalmente relacionados con sobrecostos del proyecto y reclamos menores relacionados con la mano de obra.

Otros riesgos energía: principalmente relacionado con una deuda reconocida con Solatio con el proyecto de Sol de Varzea.

Nota: Los riesgos se han considerado a nivel de caja por lo que su impacto será visible en el flujo de caja proyectado. Sin embargo, no será visible a nivel PL.

Nota: Riesgos identificados a 30 Junio 2025.

[Industrial] Flujo de Caja operativo

Cash Flow Industrial 2025- 2028 (€m)

A pesar de contar con **flujo de caja operativo proyectado positivo**, la compañía presenta una Deuda financiera impagada por c.€110m y mantiene una **deuda con proveedores vencida de c.€130m a junio de 2025 (no incluidos en la tabla adjunta)**. Además, **no dispone de líneas de avales** para afrontar nueva contratación. En este contexto, resulta imprescindible la entrada de nueva financiación (en forma de financiación y avales) que permita **restablecer la operativa y asegurar la continuidad del negocio**.

| CF Industrial | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | Acum. |
|-------------------------------------|---------------|---------------|--------------|-------------|---------------|
| Total Cobros Legacy | 163.0 | 14.0 | 1.1 | 2.8 | 180.9 |
| EPC | 44.0 | 2.7 | - | - | 46.7 |
| Trackers | 119.0 | 11.2 | 1.1 | 2.8 | 134.1 |
| Total Pagos Legacy | (80.1) | (0.0) | - | - | (80.1) |
| Legacy Pagos EPC (SER) | (25.7) | (0.0) | - | - | (25.7) |
| Legacy Pagos Trackers (SER) | (22.8) | - | - | - | (22.8) |
| Legacy Pagos EPC (Filiales) | (23.8) | - | - | - | (23.8) |
| Personal & otros pagos | (7.9) | - | - | - | (7.9) |
| Riesgos (LDs, Overruns) | (35.8) | (11.2) | (0.6) | - | (47.6) |
| CF Neto Legacy | 47.1 | 2.7 | 0.5 | 2.8 | 53.1 |
| Cobros de proyectos contratados | 7.2 | 93.0 | 181.7 | 253.1 | 535.1 |
| Pagos de proyectos contratados | (3.7) | (77.8) | (151.3) | (210.5) | (443.3) |
| Ahorros de proyectos contratados | 0.1 | 5.9 | 15.4 | 22.3 | 43.7 |
| Personal directo | (0.0) | (3.7) | (6.7) | (9.3) | (19.7) |
| CF Neto Trackers Contratados | 3.6 | 17.5 | 39.1 | 55.7 | 115.9 |
| O&M Cobros | 8.2 | 7.2 | 5.6 | 7.1 | 28.2 |
| O&M Pagos | (7.1) | (5.7) | (4.3) | (5.5) | (22.6) |
| CF Neto O&M | 1.2 | 1.5 | 1.3 | 1.6 | 5.6 |
| Opex indirecto y de estructura | (16.3) | (11.4) | (11.5) | (11.5) | (50.6) |
| Personal indirecto y de estructura | (13.0) | (10.0) | (10.0) | (10.0) | (42.9) |
| CF Neto Operativo | 22.7 | 0.3 | 19.5 | 38.6 | 81.1 |
| Impacto de stock | 7.5 | 7.5 | - | - | 15.0 |
| Capex | (1.2) | (1.2) | (1.2) | (1.2) | (4.8) |
| CF al servicio de la deuda | 24.6 | 6.6 | 18.3 | 37.4 | 86.9 |

- El runoff del negocio **EPC** y los cobros de **Tracker Legacy** se han estimado proyecto a proyecto, considerando **pasivos en balance y riesgos fuera de balance**. Los **pagos asociados** se limitan a los necesarios para completar los proyectos y habilitar los cobros, concentrados entre **enero y julio**. Los **gastos indirectos y de estructura** se han proyectado a partir del **P&L**, incluyendo **pagos extraordinarios** en 2025.
- Para el **nuevo negocio de trackers**, los cobros y pagos se basan en las previsiones de **working capital** del **Plan de Viabilidad**, sin impacto relevante esperado. Los **ahorros previstos** permiten reducir los **pagos operativos**, derivados del Plan de Transformación.
- El **Capex** está compuesto principalmente por la **capitalización de I+D**, calculada según históricos. Se contempla una **reducción de inventario** vinculada a proyectos cancelados, que compensaría los pagos futuros, con validación del **equipo de ingeniería**. Las **indemnizaciones** (excluyendo EPC) se han estimado **individualmente** según los despidos previstos.
- El flujo de caja está **actualizado hasta junio de 2025** y contempla únicamente **pagos de estructura y operativos necesarios, excluyendo el pago de proveedores vencidos**.

[Industrial] Mapa de Deuda

Deuda Perimetro Industrial

| | Préstamos | | Línea de crédito | | | Confirming | | Avales ejecutados | | Total deuda | Avales | | Total riesgo |
|-----------------------------------|------------|------------|------------------|-------------|------------|------------|------------|-------------------|------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| | Otros | Leasing | Dispuesto | Límite | Intereses | Dispuesto | Intereses | Importe | Intereses | Riesgo | Dispuesto | Límite | Riesgo |
| Sindicado | - | - | 89,9 | 90,0 | 5,7 | - | - | - | - | 95,6 | 53,0 | 110,0 | 148,6 |
| Caixabank | - | - | 21,8 | 21,8 | 1,4 | 1,4 | 0,2 | 7,5 | 0,4 | 32,7 | 14,1 | 33,2 | 46,8 |
| BBVA | - | - | 2,0 | 2,0 | 0,1 | 1,9 | 0,4 | - | - | 4,5 | 6,8 | 12,0 | 11,3 |
| Santander | - | - | 13,8 | 13,8 | 0,9 | - | - | - | - | 14,7 | 19,9 | 27,8 | 34,6 |
| Unicaja | - | - | 9,0 | 9,0 | 0,6 | - | - | - | - | 9,6 | - | - | 9,6 |
| Bankinter | - | - | 8,0 | 8,0 | 0,5 | - | - | 1,0 | 0,0 | 9,5 | 2,9 | 10,0 | 12,4 |
| Ibercaja | - | - | 8,0 | 8,0 | 0,5 | - | - | - | - | 8,5 | - | - | 8,5 |
| Cajamar | - | - | 6,4 | 6,4 | 0,4 | - | - | - | - | 6,8 | - | - | 6,8 |
| Pichincha | - | - | 6,0 | 6,0 | 0,4 | - | - | - | - | 6,4 | - | - | 6,4 |
| Cooperativo | - | - | 6,0 | 6,0 | 0,4 | - | - | - | - | 6,4 | - | - | 6,4 |
| Sabadell | - | - | 4,0 | 4,0 | 0,3 | - | - | - | - | 4,2 | 2,0 | 10,0 | 6,3 |
| Banca March | - | - | 3,0 | 3,0 | 0,2 | - | - | - | - | 3,2 | 5,5 | 12,0 | 8,7 |
| Deutsche bank | - | - | 2,0 | 2,0 | 0,1 | - | - | 0,4 | - | 2,5 | 1,7 | 5,0 | 4,2 |
| SEPE | 0,5 | - | - | - | - | - | - | - | - | 0,5 | - | - | 0,5 |
| CDTI | 0,4 | - | - | - | - | - | - | - | - | 0,4 | - | - | 0,4 |
| Morgan Stantely (Derivados) | 0,2 | - | - | - | - | - | - | - | - | 0,2 | - | - | 0,2 |
| Bancos | 1,1 | - | 89,9 | 90,0 | 5,7 | 3,4 | 0,6 | 8,9 | 0,5 | 110,0 | 53,0 | 110,0 | 163,0 |
| CHG | - | 0,1 | - | - | - | - | - | - | - | 0,1 | - | - | 0,1 |
| Otras entidades | - | 0,1 | - | - | - | - | - | - | - | 0,1 | - | - | 0,1 |
| Total perímetro industrial | 1,1 | 0,1 | 89,9 | 90,0 | 5,7 | 3,4 | 0,6 | 8,9 | 0,5 | 110,1 | 53,0 | 110,0 | 163,1 |

Para la contratación de proyectos de trackers en determinados países es **necesario contar con líneas de avales**, que garanticen el anticipo de los clientes, la ejecución del proyecto y, por último, los años de garantía exigidos por contrato.

Es por ello que, el Plan de Reestructuración incluye determinados incentivos para aquellas entidades que apoyen al Grupo mediante la concesión de avales que permitan recuperar la actividad.

[Energía] Plan de Viabilidad – Principales medidas

El Plan de Viabilidad de la Compañía contempla la venta de todos los activos en operación, así como la dotación de los activos en desarrollo tras la fecha de RTB. No se contempla la inversión en activos que no estén actualmente en cartera.

Desarrollo de proyectos 2.3GW

- El Plan de Viabilidad contempla la rotación/venta de la cartera actual de activos en desarrollo.
- Se ha realizado una estimación individualizada de devex, fecha de RTB y valoración, de cara a estimar las entradas y salidas de caja previstas para cada uno de los activos.
- Debido al desfase temporal entre las fechas estimadas de rotación de activos y los devex a realizar para poder desarrollar la cartera se producen unas necesidades de liquidez que el plan de viabilidad prevé que se financien a través de la entrada de nueva financiación.
- Adicionalmente, el Plan de negocio plantea mantener un nivel de caja mínimo, que permita compensar potenciales desviaciones en las fechas previstas de rotación, así como, evitar deterioro de la cartera asociada a la falta de liquidez.

IPP (gestión de activos)

El Plan de Viabilidad contempla la venta de activos actualmente en operación, en línea con la estrategia de la Compañía de foco en la actividad core (trackers) y la necesidad de reducir el apalancamiento del Grupo.

[Energía] [Desarrollo] Plan de Viabilidad – Activos en Desarrollo²

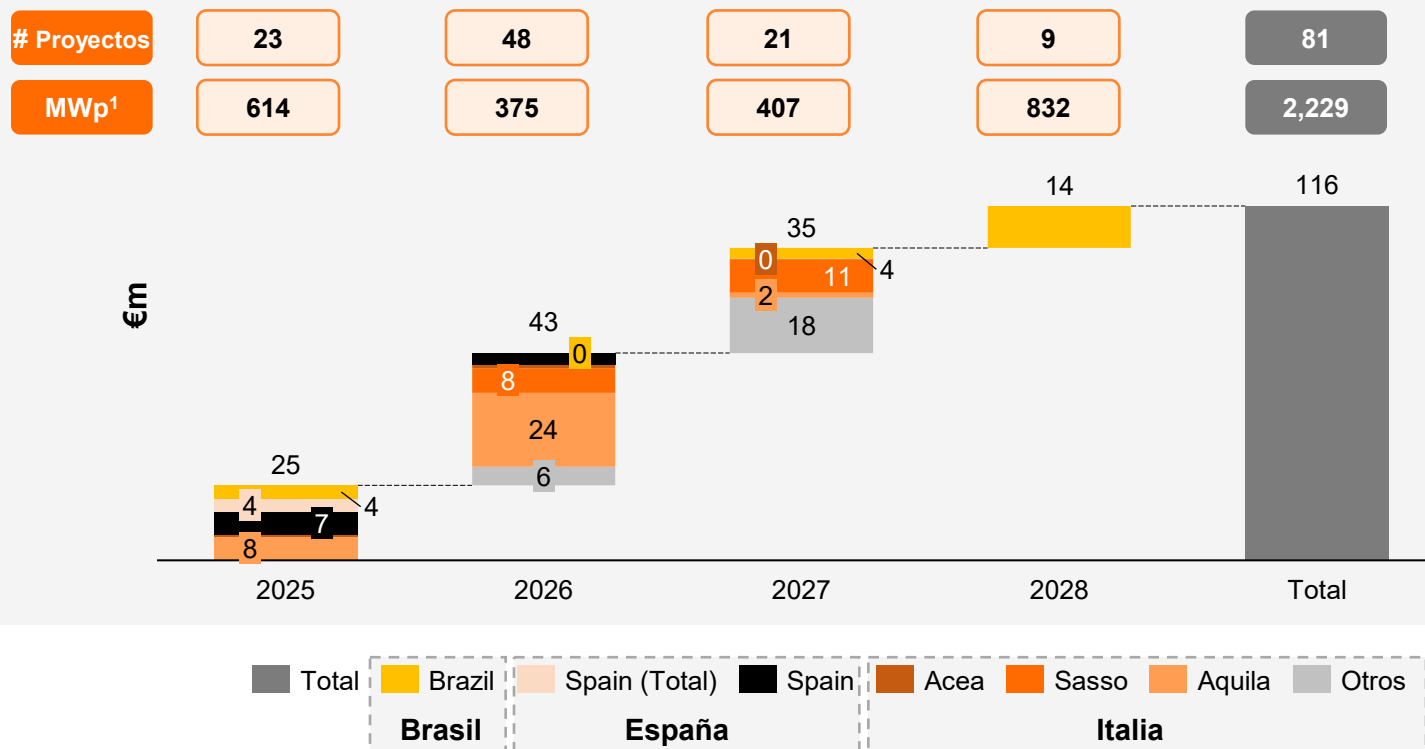
| País | Subperímetro | Total gross MWp | Total adj. MWp ⁽¹⁾ | Comentarios |
|--------|----------------------|------------------|-------------------------------|---|
| España | España (Total) | 60 MWp | 21 MWp | Proyectos en Desarrollo con Total (participación del 35%) excluidos de la transacción de Orchard (ver página siguiente) |
| | España | 332 MWp | 194 MWp | Otros desarrollos en España. |
| | Total España: | 392 MWp | 215 MWp | |
| Italia | Sasso | 299 MWp | 190 MWp | La cartera de proyectos se vendió parcialmente a Uniper en virtud de un Acuerdo Marco con hitos de facturación relacionados con el avance del desarrollo. |
| | Aquila | 1,062 MWp | 408 MWp | Cartera de proyectos en desarrollo con Aquila (49% de participación) Aquila tiene una opción de compra para cada uno de los proyectos una vez alcance el RTB. Precio a convenir en RTB con rango de precios establecidos. |
| | Acea | 338 MWp | 59 MWp | Cartera de proyectos en desarrollo con Acea (49% de participación). |
| | Resto Italia | 297 MWp | 208 MWp | Proyectos en desarrollo en Italia (100% de participación). |
| | Total Italia: | 1996 MWp | 864 MWp | |
| Brasil | Brasil | 4,165 MWp | 1,150 MWp | Proyectos en desarrollo en Brasil (100% de participación). |
| | Total Brasil: | 4,165 MWp | 1,150 MWp | |
| | Total: | 6,553 MWp | 2,229 MWp | |

Nota¹: Mw Adjustado por tasa de éxito y participación. Nota²: incluye cifras a partir del 1 de enero-25

[Energía] [Desarrollo] Plan de Viabilidad - Cartera de Desarrollo de proyectos

Flujo de Caja 25-28 – Energía (€m)

La cartera de proyectos de desarrollo prevé la ejecución de un total de 99 proyectos hasta 2028, lo que representa un volumen estimado de 2.229¹ MWp, ajustados en función del porcentaje de éxito y del nivel de participación en cada uno de ellos. La mayor parte de estos proyectos se desarrollarán en Italia, con una presencia significativa también en Brasil y España.



Nota¹: MWp ajustados por porcentaje de éxito y nivel de participación.

[Energía] [IPP] Plan de Viabilidad – IPP (venta de plantas en operación)

IPP España (Orchard)

- Cash-In: **€20m (upfront) + €5m (Earnout)**
- MWp: **362 (35% Soltec, 127 Mwp)**
- Fecha: **Q2 2025 (upfront) & Q4 2026 (Earnout)**
- Estado: **En construcción (algunos proyectos pequeños ya están operativos)**

IPP España (Totana IV)

- Cash-In: **€1m**
- MWp: **6 (75% Soltec)**
- Fecha: **Q3 2025**
- Estado: **Operativo**

IPP Brasil (Araxá & Pedranópolis)

- Cash-In: **€46m**
- MWp: **225 (100 % Soltec)**
- Fecha: **Q4 2026**
- Estado: **Operativo**

Operación de venta ya realizada a fecha de presentación del Plan de Reestructuración

[Energía] Flujo de Caja

Cash Flow Energía 2025- 2027 (€m)

- El perímetro de Energía generaría caja suficiente para el repago de todos sus acreedores en el periodo proyectado.
- No obstante, a fecha 30 junio se encontraba en negociación el contrato de financiación con INCUS por €94,8m, principal más intereses. Sin embargo, tras la venta de Orchard, la deuda con Incus asciende a €77.3m. (Véase Documento de Plan de Reestructuración para mayor detalle sobre situación con Incus)
- Adicionalmente a la refinanciación de la deuda vencida con Incus, en el corto plazo, y en tanto se consigue llevar la cartera a RTB y vender los activos en operación, es un perímetro con necesidades de caja.

| Flujo de caja Energía | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | Acum. |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Cobros venta de activos en desarrollo | 24.7 | 43.4 | 34.5 | 13.8 | 116.4 |
| Brasil | 4.4 | - | 3.5 | 13.8 | 21.7 |
| España | 11.7 | 3.7 | - | - | 15.4 |
| Italia - Acea | 0.8 | 1.3 | 0.3 | - | 2.3 |
| Italia - Aquila | 7.8 | 24.3 | 1.7 | - | 33.8 |
| Italia - Sasso | - | 8.1 | 10.9 | - | 19.0 |
| Otros Italia | - | 6.1 | 18.1 | - | 24.2 |
| Devex | (10.6) | (3.5) | (0.7) | (0.6) | (15.4) |
| Personal & otros pagos | (0.6) | (0.6) | (0.6) | (0.3) | (2.1) |
| Extraordinarios | (0.9) | (0.7) | - | - | (1.5) |
| FC Neto Development | 12.6 | 38.6 | 33.2 | 12.8 | 97.3 |
| Distribuciones de plantas en operación | 3.4 | 2.4 | - | - | 5.8 |
| Venta de plantas en operación - Total | 20.2 | 5.3 | - | - | 25.5 |
| Venta de plantas en operación - Otros España | 1.5 | - | - | - | 1.5 |
| Venta de plantas en operación - Brasil | - | 46.0 | - | - | 46.0 |
| Cobros Asset Management | 25.1 | 53.7 | - | - | 78.8 |
| Personal indirecto y Opex Asset Management | (0.1) | (0.1) | - | - | (0.2) |
| FC Neto Asset Management | 25.0 | 53.6 | - | - | 78.6 |
| FC al servicio de la deuda Energía | 37.6 | 92.2 | 33.2 | 12.8 | 175.9 |

- La unidad de negocio de Desarrollo contempla la rotación de activos en RTB de todos los proyectos en cartera. Los ingresos se han estimado por proyecto y ajustado mediante una tasa de éxito, en función de la fase actual de desarrollo y el grado de visibilidad. Adicionalmente, el Devex necesario para alcanzar RTB se ha estimado de forma individual por proyecto.
- Asimismo, el Plan de Viabilidad contempla la venta de todos los proyectos en operación. Los cobros proyectados por ventas de los proyectos en operación (cobros Asset Management) corresponden a la caja neta prevista a cobrar por la venta, neto del repago de deuda Project en las SPVs y costes asociados a la venta.

El Flujo de caja proyectado contempla la venta de todos los activos de Desarrollo e IPP. No se incluye el repago de deuda financiera corporativa, que a 30 de Junio asciende a €90m (excluyendo Project Finance).

[Energía] Mapa de Deuda

Deuda Perímetro Energía

| | Préstamos | | Línea de crédito | | Avales ejecutados | | Total deuda | Avales | | Total riesgo |
|---|-------------|------------|------------------|--------------|-------------------|------------|--------------|------------|--------|--------------|
| | Otros | ICO | Dispuesto | Límite | Importe | Intereses* | Riesgo | Dispuesto | Límite | Riesgo |
| Santander | - | - | 1,0 | 1,0 | - | - | 1,0 | 0,3 | N.A | 1,3 |
| Bankinter | - | 0,1 | - | - | - | - | 0,1 | 0,0 | N.A | 0,1 |
| Unicaja | - | 0,0 | - | - | - | - | 0,0 | - | N.A | 0,0 |
| BBVA | - | - | - | - | 0,9 | 0,0 | 0,9 | 4,3 | N.A | 5,2 |
| Bancos | - | 0,1 | 1,0 | 1,0 | 0,9 | 0,0 | 2,1 | 4,6 | - | 6,7 |
| Project Finance ASP 45 | 2,9 | - | - | - | - | - | 2,9 | - | - | 2,9 |
| Project Finance Araxá | 21,4 | - | - | - | - | - | 21,4 | - | - | 21,4 |
| Project Finance Pedranópolis | 28,3 | - | - | - | - | - | 28,3 | - | - | 28,3 |
| Project Finance | 52,6 | - | - | - | - | - | 52,6 | - | - | 52,6 |
| Solatio (SPV pago aplazado) | 1,7 | - | - | - | - | - | 1,7 | - | - | 1,7 |
| Engady | 0,7 | - | - | - | - | - | 0,7 | - | - | 0,7 |
| Sefran (préstamos accionista - principal + intereses) | - | - | 8,2 | 10,6 | - | - | 8,2 | - | - | 8,2 |
| Incus (principal + intereses) | - | - | 77,3 | 100,0 | - | - | 77,3 | - | - | 77,3 |
| Otras entidades | 2,4 | - | 85,5 | 110,6 | - | - | 88,0 | - | - | 88,0 |
| Total perímetro energía | 55,0 | 0,1 | 86,6 | 111,6 | 0,9 | 0,0 | 142,6 | 4,6 | - | 147,3 |

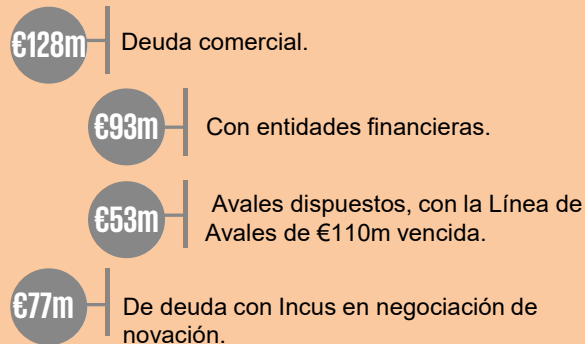
Nota: Se muestran los saldos según el detalle contable. No se incluyen los seguros de caución. *Intereses derivados de los avales ejecutados

4. Medidas de reestructuración financiera

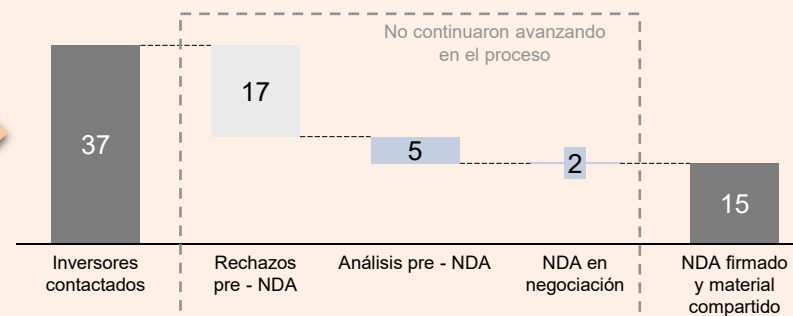


Medidas de reestructuración financiera SER - Proceso búsqueda inversor

1 A fecha de presentación del Plan de Reestructuración, Soltec presentaba:



2 Soltec acude al mercado en busca de €80m, contactando con 37 inversores; 15 firman NDA para analizar la propuesta.



4 Finalmente, tras un proceso, se llegó a un acuerdo con DVCP.

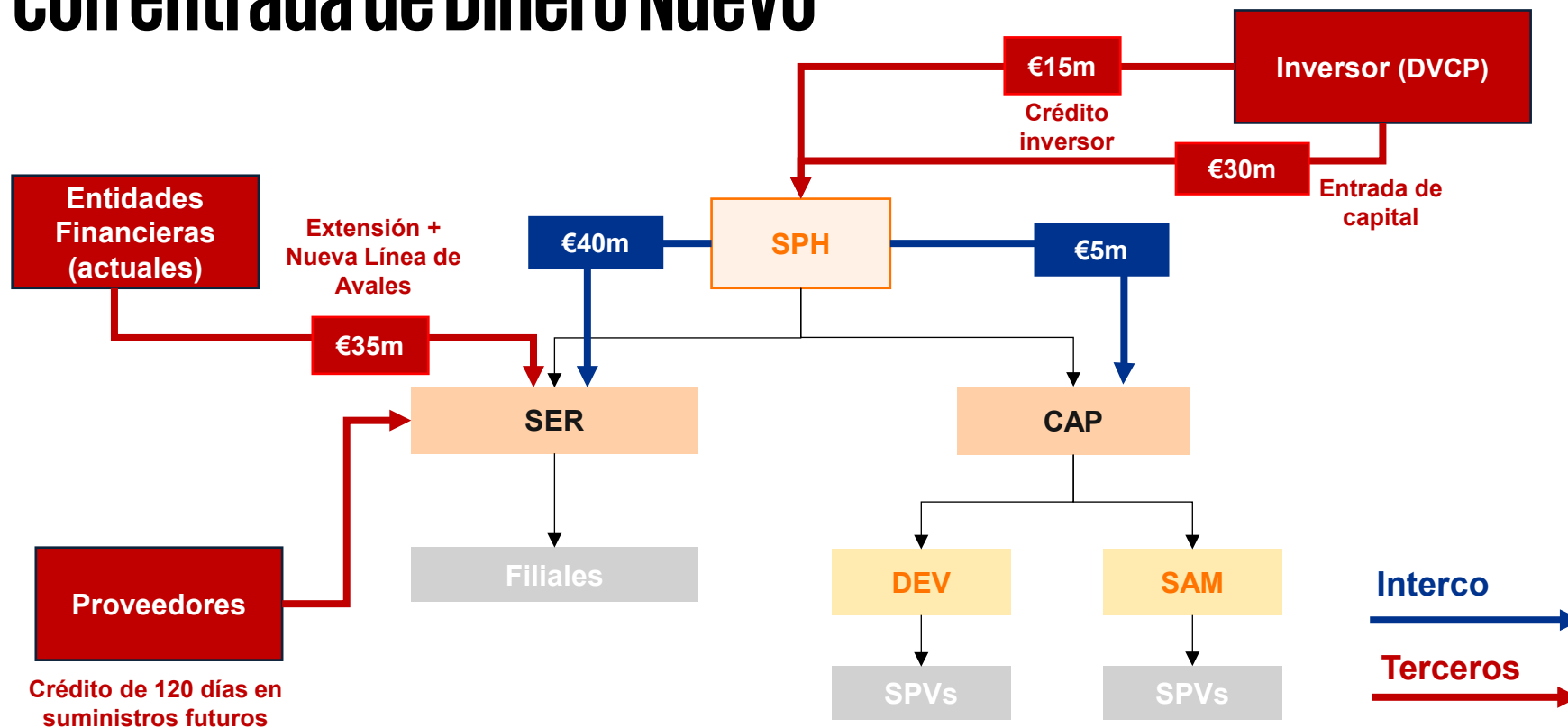


- Autosuficiencia de la División Industrial**, incluso en escenarios conservadores.
- Cobertura del flujo de caja a 12 meses**: repagos a bancos y proveedores, indemnizaciones por cierre de EPC, cobertura de riesgos y costes de estructura.
- Estructura de capital equilibrada**, que limite la carga de deuda e intereses.

3 Se reciben ofertas de 3 inversores interesados tras el análisis de la oportunidad.

- Inversor 1** ❌ Propuesta con liquidez insuficiente y difícil implementación operativa
- DVCP** ✅ Única propuesta completa
- Inversor 3** ❌ Propuesta necesaria con una opción de inversión complementaria y de alto apalancamiento.

Medidas de reestructuración financiera – Organigrama con entrada de Dinero Nuevo



Los fondos recibidos de la Inversión de Capital y el Crédito Inversor serán utilizados para:

- Fondeo de los costes relacionados con la **transacción**.
- Pago de la **cuota inicial a Acreedores Financieros y Comerciales** con base en las amortizaciones previstas.
- Pago de **los costes de estructura, indemnizaciones e inversión en capital circulante** hasta la **recuperación** de la contratación del negocio.
- Cobertura de los **riesgos** identificados en el Plan de Negocio.

Fases de la reestructuración e implementación

La entrada en vigor de la reestructuración del Grupo Soltec, así como de todos los contratos de la reestructuración, se producirá en virtud de tres fases diferenciadas. A efectos aclaratorios, dichas fases se resumen a continuación, sin perjuicio de su desarrollo en los respectivos contratos anexos al Plan de Reestructuración:

Fase 1:

Fase 1: Reestructuración SER y SPH:

Suscripción de un plan de reestructuración en los siguientes términos (el “Plan de Reestructuración SER y SPH”):

Deudoras: (i) SPH y SER como Deudoras Reestructuradas que solicitarán la homologación del plan; y (ii) DEV, en relación con la Novación DEV (tal y como dicho término se define a continuación).

Deuda Existente Afectada y Términos de la reestructuración: Se solicitará la homologación de la reestructuración de los créditos derivados de SPH y SER descritos en las siguientes páginas.

Novación DEV: Este plan de reestructuración incluirá un **compromiso de novar** la Deuda Financiera Existente DEV, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales BBVA, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales Santander, [la Deuda Financiera Contingente Línea Avales Bankinter] y el Préstamo Sefrán y en los términos que se detallan, respectivamente, en las páginas siguientes, que se formalizará en la Fase 3 que se detalla a continuación (la “Novación DEV”).

Dinero nuevo: Este plan de reestructuración incluirá los términos y condiciones de la Inversión en Capital, el Crédito Inversor, la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada, la Nueva Línea de Avales a suscribir, respectivamente, por SER y SPH en línea con lo que se detalla a continuación.

Fase 2:

Fase 2: Reestructuración CAP:

Deudora: CAP.

Acreedores Afectados: Incus. Se estipula específicamente en la ‘Carta Incus’ que el Plan de Reestructuración en CAP no afectará a los instrumentos Bilaterales en Soltec Development.

Términos de la reestructuración de la Deuda Existente Afectada: Los términos que se detallan en la carta denominada “Proposal for the effectiveness of Amendment and Restatement Agreement” suscrita el 24 de julio de 2025, por Incus, CAP, SAM, DEV y SPH (la “Carta Incus”), que se incluirán en el Plan de Reestructuración CAP.

Deuda Existente Afectada: La Deuda Financiera Existente Incus de la que CAP es deudora, así como las garantías otorgadas por DEV y SAM como garantes. Otros: La suscripción del Plan de Reestructuración CAP está sujeta al cumplimiento previo de una serie de condiciones previstas en la ‘Carta Incus’, descritas en slides posteriores.

Fases de la reestructuración e implementación (Cont.)

La entrada en vigor de la reestructuración del Grupo Soltec, así como de todos los contratos de la reestructuración, se producirá en virtud de tres fases diferenciadas. A efectos aclaratorios, dichas fases se resumen a continuación, sin perjuicio de su desarrollo en los respectivos contratos anexos al Plan de Reestructuración:

Fase 3:

Fase 3: Novación DEV:

Formalización de la Novación DEV mediante la suscripción de los respectivos contratos de novación incluyendo, el Contrato Marco DEV (tal y como dicho término se define a continuación) y el contrato de novación del Préstamo Sefrán, en los siguientes términos:

Deudora: DEV.

Garante: SPH

Acreedores Afectados: Los acreedores titulares de los créditos de la deuda sujeta a la Novación DEV (Banco Santander, BBVA, Bankinter y Grupo Corporativo Sefrán).

Deuda Afectada: La Deuda Financiera Existente DEV, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales BBVA, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales Santander, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales Bankinter y el Préstamo Sefrán.

Términos de la novación/reestructuración: Los términos que se detallan, en la Carta de Novación DEV, que se incluirán en el Plan de Reestructuración SER y SPH.

Otros: La novación la suscribirá también SPH en la medida que ha otorgado garantías personales a favor de la Deuda Financiera Existente DEV, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales BBVA, la Deuda Financiera Contingente Línea Avales Santander.

Medidas de reestructuración financiera SER – Necesidades financieras del Grupo

Necesidad de Avales

Para la nueva contratación la División Industrial requiere de avales, ya que es necesario para otorgarle garantía a los clientes, tanto para el anticipo entregado por el cliente (aval del 10% del valor del proyecto), como garantía de la ejecución del proyecto (aval del 10% del valor del proyecto) y durante el periodo de garantía del proyecto (aval del 5% del valor del proyecto de entre 2-5 años).

Debido a la necesidad de avales para la consecución del Plan de Viabilidad, se han establecido una serie de mecanismos para los saldos de las entidades financieras, que le permitirán reducir su quita, en el caso de acudir a la nueva línea de avales o la extensión de la línea actual.

Balance Saneado

Debido a la situación del Grupo y para asegurar su viabilidad se requiere una estructura de capital saneada, que implica la realización de quitas a los acreedores financieros y comerciales en SER a la par que una inyección de capital.

Muchos de los clientes de Soltec, grandes desarrolladores fotovoltaicos y epeccistas, requieren que se sanee el balance de Soltec para contratar con ellos, de cara a disminuir el riesgo de no terminación por parte de Soltec tras más de un año sin poder contratar.

Por ello, es necesario disminuir el apalancamiento del Grupo a través de las quitas que se han planteado, reforzando su balance, y estabilizando la situación del Grupo.

Financiación del Capital Circulante

La nueva contratación, además de avales, requiere financiar el circulante. Para ello se ha ofrecido a todos los proveedores la opción de reducir la quita, en el caso de que se comprometan a acordar un periodo de pago de sus facturas de 120 días, que serán emitidas tras recepción del pedido o prestación del servicio . De esta forma se garantiza que el impacto en caja de la nueva contratación vía circulante sea prácticamente nula.

Recalendarización

Los Flujos de Caja del Plan de Viabilidad, tanto de la división Industrial como de Energía, generan caja a nivel operativo en los próximos cuatro años, si bien, el calendario de vencimientos de las diferentes deudas del Grupo no se encontraba alineado con estos flujos con anterioridad a la reestructuración.

Ha sido necesario ajustar el vencimiento de la deuda del Grupo, para poder asegurar su repago, de manera que sea sostenible y permita la viabilidad del Grupo.

Medidas de reestructuración financiera - SER

El inversor reconoce el papel clave de los acreedores en la reactivación del negocio y plantea un esquema de incentivos que permitirá que quienes apoyen el crecimiento se beneficien del éxito futuro del Plan.

Debido a la necesidad de avales asociada a la nueva contratación, se ha solicitado a las entidades financieras que apoyen a la compañía otorgando nuevos avales. Se aplica un mecanismo de elevación que reduce la quita en ciertos importes en función de los avales aportados.

| €m | Deuda | Quita % | D. Sostenible |
|--------------------------------------|-------------------|------------------|---------------|
| Línea de Crédito Revolving Sindicada | 95,6 ¹ | 66% ² | 32,3 |

| €m | Deuda Post-Quita | Fecha Efectividad | dic-25 | dic-26 | dic-27 | dic-28 | dic-29 | dic-30 | dic-31 |
|--|------------------|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Saldo BoP | - | 32,3 | 23,3 | 23,5 | 22,5 | 21,2 | 19,8 | 18,5 | 17,1 |
| Importe SER Post-Quita (alternativa 1) | 3,8 | 3,8 | - | - | - | - | - | - | - |
| % Deuda Amortizada | | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Importe SER Post-Quita (alternativa 2) | 10,5 | 5,2 | - | - | - | - | - | - | 5,4 |
| % Deuda Amortizada | | 50% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 50% |
| Importe SER Reducción Quita | 18,1 | - | - | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 11,7 |
| % Deuda Amortizada | | 0% | 0% | 7,50% | 7,50% | 7,50% | 7,50% | 7,50% | 62,50% |
| Amortización | | 9,0 | - | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 17,1 |
| Interés PIK | | | 0,1 | 0,4 | - | - | - | - | - |
| Saldo pendiente EoP | | 32,3 | 23,3 | 23,5 | 22,5 | 21,2 | 19,8 | 18,5 | 17,1 |
| Euribor | | | 1,91% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% |
| Spread | | | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% |
| Total Gasto Financiero | | | 0,3 | 0,8 | 0,8 | 0,7 | 0,7 | 0,6 | 0,6 |

Nota: El tipo de interés de la RCF y Confirming es Euribor (6 meses)+2,5% aplicable únicamente al Tramo SER Reducción Quita. Pagadero:

i) Hasta 31 diciembre 2026 (incluido) → (50% Cash / 50% PIK).

ii) Posteriormente → 100% Cash.

Alternativa 1: Participar en la emisión de la Nueva Línea de Avales y/o en la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada
 Quita inicial del 90% (resultante **Importe SER Post Quita**) y quita del 100% de los intereses de demora capitalizados.
Elevación (reducción quita) si participa en la Nueva Línea de Avales y/o en la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada:

- Hasta el Importe SER Post-Quita: reducción de la quita en 0,50 € por cada euro aportado.
- Por encima del Importe SER Post-Quita: 0,75 € por cada euro aportado que exceda el importe SER Post-Quita.
- Si participa en la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada (a 4 años): reducción de 0,50 € por cada euro comprometido.

Amortización Importe SER Post Quita: Amortización en una única cuota en la fecha en la que haya transcurrido un mes desde la Fecha de Efectividad.

Amortización Tramo Reducción Quita: (i) 37,5% del principal de manera lineal desde diciembre de 2026 a diciembre de 2030, con amortizaciones anuales de 7,5%; y (ii) 62,5% restante en una única cuota el 31 de diciembre de 2031.

Comisión de éxito¹ en la que se puede reducir la quita hasta un 0% en función del Equity value del Perímetro Industrial.

Alternativa 2: No participar en la emisión de la Nueva Línea de Avales y/o en la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada
 Reducción inicial 80% y quita del 100% de los intereses de demora capitalizados.

- Amortización en dos cuotas: (i) primera cuota por el 50% del Importe SER Post-Quita en la fecha en la que haya transcurrido un mes desde la Fecha de Cierre; y (ii) una segunda cuota del 50% restante del Importe SER Post-Quita el 31 de diciembre de 2031.

Nota¹: Se excluyen los intereses de demora capitalizados a fecha de presentación de Plan de Reestructuración.

Nota²: Con el fin de reflejar un escenario aproximado, se han realizado asunciones sobre las alternativas que adoptaría cada acreedor en el marco del plan de reestructuración, en base a las conversaciones con los distintos acreedores (ver Anexos).

Nota³: Se muestra la evolución anual de la deuda, independientemente del periodo de amortización.

Medidas de reestructuración financiera - SER

El inversor reconoce el papel clave de los acreedores en la reactivación del negocio y plantea un esquema de incentivos que permitirá que quienes apoyen el crecimiento se beneficien del éxito futuro del Plan.

Debido a la necesidad de avales asociada a la nueva contratación, se ha solicitado a las entidades financieras que apoyen a la compañía otorgando nuevos avales. Se aplica un mecanismo de elevación que reduce la quita en ciertos importes en función de los avales aportados.

| €m | Deuda | Quita % | D. Sostenible | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|------------------|------------|---------------|--|------------------|-------------------|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------|-----------|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--|-----|-----|---|---|---|---|---|---|---|--------------------|--|------|----|----|----|----|----|----|----|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--------------------|--|-----|----|----|----|----|----|----|-----|-----------------------------|-----|---|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------------------|--|----|----|-------|-------|-------|-------|-------|--------|---------------------|--|------------|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|--|--|-----|-----|--|--|--|--|--|----------------------------|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Confirming SER | 3,4 ¹ | 59% | 1,4 | <table border="1"> <thead> <tr> <th>€m</th> <th>Deuda Post-Quita</th> <th>Fecha Efectividad</th> <th>dic-25</th> <th>dic-26</th> <th>dic-27</th> <th>dic-28</th> <th>dic-29</th> <th>dic-30</th> <th>dic-31</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Saldo BoP</td> <td></td> <td>1,4</td> <td>1,0</td> <td>1,0</td> <td>1,0</td> <td>0,9</td> <td>0,8</td> <td>0,7</td> <td>0,7</td> </tr> <tr> <td>Importe SER Post-Quita (alternativa 1)</td> <td>0,3</td> <td>0,3</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>% Deuda Amortizada</td> <td></td> <td>100%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>Importe SER Post-Quita (alternativa 2)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>% Deuda Amortizada</td> <td></td> <td>50%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>50%</td> </tr> <tr> <td>Importe SER Reducción Quita</td> <td>1,0</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>0,1</td> <td>0,1</td> <td>0,1</td> <td>0,1</td> <td>0,1</td> <td>0,7</td> </tr> <tr> <td>% Deuda Amortizada</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>7,50%</td> <td>7,50%</td> <td>7,50%</td> <td>7,50%</td> <td>7,50%</td> <td>62,50%</td> </tr> <tr> <td>Amortización</td> <td></td> <td>0,3</td> <td>-</td> <td>0,1</td> <td>0,1</td> <td>0,1</td> <td>0,1</td> <td>0,1</td> <td>0,7</td> </tr> <tr> <td>Interés PIK</td> <td></td> <td></td> <td>0,0</td> <td>0,0</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Saldo pendiente EoP</td> <td></td> <td>1,4</td> <td>1,0</td> <td>1,0</td> <td>1,0</td> <td>0,9</td> <td>0,8</td> <td>0,7</td> <td>0,7</td> </tr> </tbody> </table> | €m | Deuda Post-Quita | Fecha Efectividad | dic-25 | dic-26 | dic-27 | dic-28 | dic-29 | dic-30 | dic-31 | Saldo BoP | | 1,4 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | 0,7 | Importe SER Post-Quita (alternativa 1) | 0,3 | 0,3 | - | - | - | - | - | - | - | % Deuda Amortizada | | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | Importe SER Post-Quita (alternativa 2) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | % Deuda Amortizada | | 50% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 50% | Importe SER Reducción Quita | 1,0 | - | - | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,7 | % Deuda Amortizada | | 0% | 0% | 7,50% | 7,50% | 7,50% | 7,50% | 7,50% | 62,50% | Amortización | | 0,3 | - | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,7 | Interés PIK | | | 0,0 | 0,0 | | | | | | Saldo pendiente EoP | | 1,4 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | 0,7 |
| | | | | €m | Deuda Post-Quita | Fecha Efectividad | dic-25 | dic-26 | dic-27 | dic-28 | dic-29 | dic-30 | dic-31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Saldo BoP | | 1,4 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | 0,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Importe SER Post-Quita (alternativa 1) | 0,3 | 0,3 | - | - | - | - | - | - | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | % Deuda Amortizada | | 100% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Importe SER Post-Quita (alternativa 2) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | % Deuda Amortizada | | 50% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 50% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Importe SER Reducción Quita | 1,0 | - | - | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | % Deuda Amortizada | | 0% | 0% | 7,50% | 7,50% | 7,50% | 7,50% | 7,50% | 62,50% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Amortización | | 0,3 | - | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Interés PIK | | | 0,0 | 0,0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo pendiente EoP | | 1,4 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | 0,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Euribor | | | 1,91% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Spread | | | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total Gasto Financiero | | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Nota: El tipo de interés de la RCF y Confirming es Euribor (6 meses)+2,5% aplicable únicamente al Tramo SER Reducción Quita. Pagadero:

i) Hasta 31 diciembre 2026 (incluido) → (50% Cash / 50% PIK).

ii) Posteriormente → 100% Cash.

Alternativa 1: Participar en la emisión de la Nueva Línea de Avales y/o en la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada
 Quita inicial del 90% (resultante **Importe SER Post Quita**) y quita del 100% de los intereses de demora capitalizados.
Elevación (reducción quita) si participa en la Nueva Línea de Avales y/o en la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada:

- Hasta el Importe SER Post-Quita: reducción de la quita en 0,50 € por cada euro aportado.
- Por encima del Importe SER Post-Quita: 0,75 € por cada euro aportado que exceda el importe SER Post-Quita.
- Si participa en la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada (a 4 años): reducción de 0,50 € por cada euro comprometido.

Amortización Importe SER Post Quita: Amortización en una única cuota en la fecha en la que haya transcurrido un mes desde la Fecha de Efectividad.

Amortización Tramo Reducción Quita: (i) 37,5% del principal de manera lineal desde diciembre de 2026 a diciembre de 2030, con amortizaciones anuales de 7,5%; y (ii) 62,5% restante en una única cuota el 31 de diciembre de 2031.

Comisión de éxito¹ en la que se puede reducir la quita hasta un 0% en función del Equity value del Perímetro Industrial.

Alternativa 2: No participar en la emisión de la Nueva Línea de Avales y/o en la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada
 Reducción inicial 80% y quita del 100% de los intereses de demora capitalizados.

- Amortización en dos cuotas: (i) primera cuota por el 50% del Importe SER Post-Quita en la fecha en la que haya transcurrido un mes desde la Fecha de Cierre; y (ii) una segunda cuota del 50% restante del Importe SER Post-Quita el 31 de diciembre de 2031.

Nota¹: Se excluyen los intereses de demora capitalizados a fecha de presentación de Plan de Reestructuración.

Nota²: Con el fin de reflejar un escenario aproximado, se han realizado asunciones sobre las alternativas que adoptaría cada acreedor en el marco del plan de reestructuración.

Nota³: Se muestra la evolución anual de la deuda, independientemente del periodo de amortización.

Medidas de reestructuración financiera - SER

| €m | Deuda | Quita % | D. Sostenible | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------------|------------------|---------------|---|------------------|-------------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|------------|--|--|--|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Deuda Comercial SER | 128 ¹ | 48% | 67,1 | €m | Deuda Post-Quita | Fecha Efectividad | dic-25 | dic-26 | dic-27 | dic-28 | dic-29 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Alternativa 1 | 57,4 | 8,6 | - | 8,6 | 8,6 | 11,5 | 20,1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | % Deuda Amortizada | | 15% | - | 15% | 15% | 20% | 35% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Alternativa 2 | 9,7 | - | - | 1,0 | 1,5 | 1,9 | 5,3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | % Deuda Amortizada | | 0% | - | 10% | 15% | 20% | 55% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Amortización | | | 8,6 | - | 9,6 | 10,1 | 13,4 | 25,4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo pendiente | | | 67,1 | 58,5 | 58,5 | 48,9 | 38,8 | 25,4 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Alternativa 1: Si acepta el Nuevo Plazo de Pago a Proveedores (120 días) de las facturas post-cierre hasta el 31 de diciembre de 2029 – sin incremento de riesgo sobre el importe de deuda post quita:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quita del 40% del principal. - Quita del 100% de los intereses devengados no pagados. <p>Alternativa 2: No participa en el Nuevo Plazo de Pago Proveedores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quita del 70% del principal. - Quita del 100% de los intereses devengados no pagados. <p style="text-align: right;">Nota se ha asumido que el 75% de los proveedores comerciales han escogido la Alternativa 1 y 25% la Alternativa 2.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Avales ejecutados (hasta fecha de Firma) | 8,9 ¹ | 14% ² | 8,6 | €m | Deuda Post-Quita | dic-25 | dic-26 | dic-27 | dic-28 | dic-29 | dic-30 | dic-31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Alternativa 1 | 7,5 | - | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 4,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | % Deuda Amortizada | | 0,0% | 7,5% | 7,5% | 7,5% | 7,5% | 7,5% | 62,5% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Alternativa 2 | 1,1 | - | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | % Deuda Amortizada | | 0,0% | 7,5% | 7,5% | 7,5% | 7,5% | 7,5% | 62,5% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Amortización | | - | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 5,4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Interés PIK | | 0,1 | 0,2 | - | - | - | - | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Saldo pendiente | 8,6 | 8,7 | 8,2 | 7,6 | 6,9 | 6,3 | 5,6 | 0,3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | <table border="1"> <tr> <td>Euribor</td> <td>1,91%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2,50%</td> <td>2,50%</td> <td>2,50%</td> <td>2,50%</td> <td>2,50%</td> <td>2,50%</td> <td>2,50%</td> <td>2,50%</td> </tr> <tr> <td>Total Gasto Financiero</td> <td>0,1</td> <td>0,4</td> <td>0,4</td> <td>0,4</td> <td>0,3</td> <td>0,3</td> <td>0,3</td> <td>0,3</td> </tr> </table> <p><i>Nota: El tipo de interés de los avales ejecutados es Euribor (6 meses)+2,5% aplicable. Pagadero:</i></p> <p>i) Hasta 31 diciembre 2026 (incluido) → (50% Cash / 50% PIK).</p> <p>ii) Posteriormente → 100% Cash.</p> <p>Alternativa 1: Quita del principal (0%) . Participa en la Nueva Línea de Avales y extensión de la vigente².</p> <p>Alternativa 2: Quita del principal (80%) . No participa en la Nueva Línea de (independientemente de si participa o no en la Extensión de la vigente).</p> <p>Alternativa 3: Quita del principal (50%) . Participa solo en la Nueva Línea de Avales, pero no en la Extensión de la vigente.</p> <p>Quita de intereses de demora capitalizados para las tres alternativas.</p> | | | | | | | | | | | | Euribor | 1,91% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | Total Gasto Financiero | 0,1 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| | | | | Euribor | 1,91% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total Gasto Financiero | 0,1 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Nota¹ Con el fin de reflejar un escenario aproximado, se han realizado asunciones sobre las alternativas que adoptaría cada acreedor en el marco del plan de reestructuración.

Nota² En caso de la entidad no disponga de avales actuales, se considerará que el apoyo en la Nueva Línea de avales únicamente como alternativa 1.

Nota³ Se muestra la evolución anual de la deuda, independientemente del periodo de amortización.

Medidas de reestructuración financiera - SER

| €m | Deuda | Quita % | D. Sostenible | |
|---|-------|---------|---------------|---|
| Avales dispuestos a fecha de firma (no ejecutados) | 53,0 | n.a. | n.a. | <p>Condiciones en caso de ejecución del aval posterior a fecha de firma:</p> <ul style="list-style-type: none"> Alternativa 1: Participar en la Extensión de la línea de avales. Prestamización y quita del 0%. Alternativa 2: No participar en la Extensión de la línea de avales. Prestamización y quita del 80%. <p>Amortización en caso de ejecución:</p> <ul style="list-style-type: none"> Alternativa 1: amortización en una única cuota en 4 años desde la fecha de ejecución del respectivo aval y, en cualquier caso, antes del 31/12/2031. Alternativa 2: amortización en una única cuota el 31/12/2031. <p>Interés: Euribor (6 meses)+2,5% aplicable únicamente al Tramo SER Reducción Quita. Pagadero:</p> <p>i) Hasta 31 Diciembre 2026 → (50% Cash / 50% PIK).</p> <p>ii) Posteriormente → 100% Cash.</p> |
| Deuda con empresas del grupo SER | 45,5 | 100% | - | <u>Quita</u> del 100% de su crédito. |
| Intereses devengados: línea sindicada, confirming y avales ejecutados | 1,5 | 100% | - | <u>Quita</u> del 100% de su crédito. |

Medidas de reestructuración financiera - SPH

| €m | Deuda | Quita % | D. Sostenible | |
|------------------------------------|-------|---------|------------------|--------------------------------------|
| Deuda con empresas del grupo - SPH | 52,7 | 100% | -. | <u>Quita</u> del 100% de su crédito. |

Medidas de reestructuración financiera – New money

El inversor reconoce el papel clave de los acreedores en la reactivación del negocio y plantea un esquema de incentivos que permitirá que quienes apoyen el crecimiento se beneficien del éxito futuro del Plan.

| €m | Deuda | Quita % | D. Sostenible | |
|---|--|---------|---------------|---|
| Nueva línea de avales ² | - | n.a. | 12 | <ul style="list-style-type: none"> • Importe de €12m • Vencimiento: plazo mínimo 4 años desde la fecha de cierre y prorrogable un año si no hay ejecución de avales. • Comisión de riesgo: 3% • Garantías: Paquete de Garantías Deuda Financiera SER. Se libera el 31/12/2031 si se ha amortizado el préstamo sindicado y no hay incumplimientos en esta línea ni en la Extensión Revolving • Reparto: Proporcional al principal pendiente (Revolving + Confirmings SER a 30/06/2025) de acreedores que opten por Alternativa 1. Posibilidad de aportar por encima del reparto y compensar en la Extensión Revolving • Homologación: se solicitará su reconocimiento como nueva financiación (art. 666 TRLC). |
| Extensión Línea Avales Roll Over ² | - | n.a. | 23 | <ul style="list-style-type: none"> • Roll over de los avales existentes hasta €23m. • Vencimiento: plazo mínimo 4 años desde la fecha de cierre y prorrogable un año. • Comisión de riesgo: 3% • Reparto: Proporcional a los avales dispuestos a 30/06/2025 de Acreedores que opten por Alternativa 1. |
| CESCE | <ul style="list-style-type: none"> • SER (y el resto del Grupo) solicitará la cobertura de CESCE para los nuevos avales que se emitan bajo la Nueva Línea de Avales y la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada, en relación con operaciones fuera de España hasta el importe máximo aproximado de 35.000.000€. • Hasta la Fecha de Corte CESCE (Durante los primeros cuatro (4) meses contados a partir de la Fecha de Efectividad del Plan de Reestructuración, prorrogables dos meses adicionales). El importe total de los avales emitidos sin Cobertura CESCE hasta la Fecha de Corte CESCE no podrá exceder el cincuenta y nueve por ciento (59%) del importe máximo autorizado para la Nueva Línea de Avales. • Si en la Fecha de Corte CESCE no se hubiera obtenido la aprobación de la Cobertura CESCE, las Entidades Avalistas que participen en la Nueva Línea de Avales y/o en la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada podrán, a partir de la Fecha de Corte CESCE, condicionar la emisión de cualquier nuevo Aval que, por sus características, pudiera beneficiarse de la Cobertura CESCE, a que SER constituya un cash collateral (instrumentado a través de una prenda de cuentas indisponible), por un importe equivalente al cincuenta por ciento (50%) del importe del Aval a emitir (el Cash Collateral). | | | |

Medidas de reestructuración financiera – New money

| €m | Deuda | Quita % | D. Sostenible | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|-------------------|-------------|------------------|--|-------------|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|------|-----|-----|--|--|--|--|--|--|--|--|--------------|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--------|--------------------|--|----|----|----|----|----|----|----|----|----|------|-------------|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---|---|---|---|--------------------------------|--|-----|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------|------------|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------------------|----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Inversión en capital | - | - | 30 | <ul style="list-style-type: none"> Inyección de liquidez por parte del Inversor en Capital en SPH por importe de €30m mediante un préstamo que será inmediatamente capitalizado en acciones ordinarias de SPH que representarán el 80% (post-money) del capital de la sociedad. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Crédito inversor | - | - | 15 | <table border="1"> <thead> <tr> <th>€m</th> <th>Fecha Efectividad</th> <th>mar.-2026</th> <th>sep.-2026</th> <th>mar.-2027</th> <th>sep.-2027</th> <th>mar.-2028</th> <th>sep.-2028</th> <th>mar.-2029</th> <th>sep.-2029</th> <th>mar.-2030</th> <th>sep.-2030</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Saldo BoP</td> <td></td> <td>10,0</td> <td>13,3</td> <td>16,8</td> <td>18,0</td> <td>19,3</td> <td>20,0</td> <td>20,8</td> <td>20,8</td> <td>20,8</td> <td>20,8</td> </tr> <tr> <td>Disposición</td> <td>10,0</td> <td>2,5</td> <td>2,5</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Amortización</td> <td></td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>(20,8)</td> </tr> <tr> <td>% Deuda Amortizada</td> <td></td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>Interés PIK</td> <td></td> <td>0,7</td> <td>0,9</td> <td>1,2</td> <td>1,3</td> <td>0,7</td> <td>0,8</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Comisión de disponibilidad PIK</td> <td></td> <td>0,2</td> <td>0,1</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Saldo pendiente EoP</td> <td>10,0</td> <td>13,3</td> <td>16,8</td> <td>18,0</td> <td>19,3</td> <td>20,0</td> <td>20,8</td> <td>20,8</td> <td>20,8</td> <td>20,8</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Euribor 6m</td> <td></td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> </tr> <tr> <td>Spread</td> <td></td> <td>11,0%</td> <td>11,0%</td> <td>12,0%</td> <td>12,0%</td> <td>13,0%</td> <td>13,0%</td> <td>13,0%</td> <td>13,0%</td> <td>13,0%</td> <td>13,0%</td> </tr> <tr> <td>Total Gasto Financiero</td> <td>-</td> <td>0,7</td> <td>0,9</td> <td>1,2</td> <td>1,3</td> <td>1,5</td> <td>1,5</td> <td>1,6</td> <td>1,6</td> <td>1,6</td> <td>1,6</td> </tr> </tbody> </table> <p>Fecha de vencimiento: [5 años desde Fecha de Efectividad]</p> <p>Tipo de interés:</p> <p>(a) En los periodos de interés que finalicen en 2026 y 2027: el 100% de los Intereses Ordinarios anuales será capitalizable el último día hábil de cada Período de Interés</p> <p>(b) En los periodos de interés que finalicen en 2028 y en adelante: el 50% de los Intereses Ordinarios anuales será capitalizable el último día hábil de cada Período de Interés, el 50% restante será pagadero en efectivo el último día hábil de cada Período de Interés siempre que:</p> <p>(i) la posición de tesorería del Grupo sea superior a 10.000.000€ y</p> <p>(ii) el ratio Deuda Financiera Neta / LTM EBITDA de SER sea inferior a 3x; en caso contrario, se capitalizarán.</p> <p>Desembolso: El desembolso de realizará en tres tramos: €10m al inicio de la implementación y dos pagos de €2,5m a los 6, 12 meses.</p> | €m | Fecha Efectividad | mar.-2026 | sep.-2026 | mar.-2027 | sep.-2027 | mar.-2028 | sep.-2028 | mar.-2029 | sep.-2029 | mar.-2030 | sep.-2030 | Saldo BoP | | 10,0 | 13,3 | 16,8 | 18,0 | 19,3 | 20,0 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | Disposición | 10,0 | 2,5 | 2,5 | | | | | | | | | Amortización | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | (20,8) | % Deuda Amortizada | | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 100% | Interés PIK | | 0,7 | 0,9 | 1,2 | 1,3 | 0,7 | 0,8 | - | - | - | - | Comisión de disponibilidad PIK | | 0,2 | 0,1 | - | - | - | - | - | - | - | - | Saldo pendiente EoP | 10,0 | 13,3 | 16,8 | 18,0 | 19,3 | 20,0 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | - | Euribor 6m | | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | Spread | | 11,0% | 11,0% | 12,0% | 12,0% | 13,0% | 13,0% | 13,0% | 13,0% | 13,0% | 13,0% | Total Gasto Financiero | - | 0,7 | 0,9 | 1,2 | 1,3 | 1,5 | 1,5 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 |
| €m | Fecha Efectividad | mar.-2026 | sep.-2026 | mar.-2027 | sep.-2027 | mar.-2028 | sep.-2028 | mar.-2029 | sep.-2029 | mar.-2030 | sep.-2030 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo BoP | | 10,0 | 13,3 | 16,8 | 18,0 | 19,3 | 20,0 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Disposición | 10,0 | 2,5 | 2,5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Amortización | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | (20,8) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| % Deuda Amortizada | | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 100% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Interés PIK | | 0,7 | 0,9 | 1,2 | 1,3 | 0,7 | 0,8 | - | - | - | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Comisión de disponibilidad PIK | | 0,2 | 0,1 | - | - | - | - | - | - | - | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo pendiente EoP | 10,0 | 13,3 | 16,8 | 18,0 | 19,3 | 20,0 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | 20,8 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Euribor 6m | | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Spread | | 11,0% | 11,0% | 12,0% | 12,0% | 13,0% | 13,0% | 13,0% | 13,0% | 13,0% | 13,0% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total Gasto Financiero | - | 0,7 | 0,9 | 1,2 | 1,3 | 1,5 | 1,5 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Medidas de reestructuración financiera – Carta de Comisión de Éxito

Se anexa al Plan de Reestructuración una ‘Carta de Comisión de Éxito’, que detalla la comisión que devengarán las Beneficiarias³ en función del Equity value del Perímetro Industrial, calculado en base a un mecanismo detallado a continuación.

Términos contenidos en la Carta de Comisión de Éxito

La Comisión de Éxito devendrá un crédito a favor de los Beneficiarios¹ (Entidades Beneficiarias y Sefran) si se produce el Supuesto de Comisión de Éxito – calculado sobre los resultados del FY28.

- El Importe de la Comisión de Éxito será equivalente a uno solo de los siguientes importes (es decir, no son acumulativos entre sí):
 - ✓ si el Valor del Equity Perímetro Industrial es igual a ciento cincuenta millones de euros (150.000.000€), tres millones de euros (3.000.000€);
 - ✓ si el Valor del Equity Perímetro Industrial es igual o superior a trescientos millones de euros (300.000.000€), veinticinco millones de euros (25.000.000€) ; o
 - ✓ si el Valor del Equity Perímetro Industrial es superior a ciento cincuenta millones de euros (150.000.000€) pero inferior a trescientos millones de euros (300.000.000€), el importe proporcional entre tres millones de euros (3.000.000€) y veinticinco millones de euros (25.000.000€).
- Se entiende como Valor del Equity Perímetro Industrial¹ como el resultado de multiplicar el EBITDA de la Compañía por 6 veces, sumar la tesorería a 31 de diciembre de 2028 y restar la Deuda Financiera neta² del perímetro.

Tabla ilustrativa – Devengo de la Comisión de Éxito en base al Equity Value

| Equity Value calculation | FY28 |
|------------------------------------|-------------|
| EBITDA | 40 |
| EBITDA multiple | 6.0x |
| EV Industrial (ex. Cash) | 242 |
| Cash | 49 |
| EV Industrial | 291 |
| RCF+ Confirming + Exec. Guarantees | (29) |
| Other debt Industrial | (1) |
| Suppliers Payment Plan | (25) |
| New money investor (interco SPH) | (10) |
| Equity value | 225 |

Comisión de Éxito 14.0

**Ejemplo ilustrativo en base a proyecciones incluidas en el Plan de Viabilidad*

Por otro lado, en la ‘Carta de Comisión de Éxito’ se incluye una penalización con respecto a la Comisión de Éxito para cada entidad en función del total de avales dispuestos con colateral sobre el total de avales dispuestos hasta el 31.12.2028. Mecanismo explicado en detalle en la Carta de Comisión de Éxito.

Nota¹: perímetro consolidado de SER y sociedades filiales.

Nota²: Incluye préstamos, créditos u otras obligaciones de pago frente a entidades financieras o partes vinculadas; y(ii) deuda comercial, entendida como deudas con proveedores u otros acreedores comerciales cuyo pago se encuentre vencido y que estén expresamente incluidas en el plan de reestructuración de la Compañía, considerando el importe pendiente de repago resultante tras quitas.(iii) cualquier otra obligación de pago exigible de naturaleza similar.

Nota³: Incluye entidades que aportan avales y el préstamo Sefran.

Acuerdos Bilaterales Soltec Development

Este plan de reestructuración incluirá un **compromiso de novar en acuerdos bilaterales** la Póliza de crédito, los Avales ejecutados, el préstamo Sefran y la deuda contingente (avales vivos) en los términos expuestos a continuación:

| €m | Deuda | Quita % | D. Sostenible | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|-------------|---------------|-------------|------------------|---------|---------|---------|---------|---------------------|--|---|---|---|------------|--------------------|--|---|---|---|------|-------------|--|-----|-----|-----|---|------------------------|------------|------------|------------|------------|---|-------|--|--|--|--|--|---------|--|-------|-------|-------|-------|--------|--|-------|-------|-------|-------|-------------------------------|--|-------------|-------------|-------------|---|--------|--|-------|-------|-------|-------|--------------------|--|-------------|-------------|-------------|
| Deuda Financiera DEV-Santander (Póliza de Crédito) | 1,0 | 0% | 1,0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | <table border="1"> <thead> <tr> <th>€m</th> <th>Deuda Post-Quita</th> <th>dic.-25</th> <th>dic.-26</th> <th>dic.-27</th> <th>ene.-28</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Amortización</td> <td></td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>1,1</td> </tr> <tr> <td>% Deuda Amortizada</td> <td></td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>Interés PIK</td> <td></td> <td>0,0</td> <td>0,0</td> <td>0,0</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Saldo pendiente</td> <td>1,0</td> <td>1,0</td> <td>1,1</td> <td>1,1</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td colspan="6"><hr/></td> </tr> <tr> <td>Euribor</td> <td></td> <td>1,91%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> </tr> <tr> <td>Spread</td> <td></td> <td>1,25%</td> <td>1,25%</td> <td>1,25%</td> <td>1,25%</td> </tr> <tr> <td>Intereses Cash</td> <td></td> <td>0,02</td> <td>0,03</td> <td>0,04</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Margen</td> <td></td> <td>3,75%</td> <td>3,75%</td> <td>3,75%</td> <td>3,75%</td> </tr> <tr> <td>Interés PIK</td> <td></td> <td>0,02</td> <td>0,04</td> <td>0,04</td> <td>-</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> Sin quita sobre los importes debidos. Prestamización del saldo, conforme al Contrato Marco DEV. Amortización: Pago en una única cuota el 5 de enero de 2028. Tipo de interés: i) Interés Cash: Euribor 6m + 1.25% e ii) Interés PIK: 3.75% Sin garantías adicionales. | | | €m | Deuda Post-Quita | dic.-25 | dic.-26 | dic.-27 | ene.-28 | Amortización | | - | - | - | 1,1 | % Deuda Amortizada | | - | - | - | 100% | Interés PIK | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | - | Saldo pendiente | 1,0 | 1,0 | 1,1 | 1,1 | - | <hr/> | | | | | | Euribor | | 1,91% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | Spread | | 1,25% | 1,25% | 1,25% | 1,25% | Intereses Cash | | 0,02 | 0,03 | 0,04 | - | Margen | | 3,75% | 3,75% | 3,75% | 3,75% | Interés PIK | | 0,02 | 0,04 | 0,04 |
| €m | Deuda Post-Quita | dic.-25 | dic.-26 | dic.-27 | ene.-28 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Amortización | | - | - | - | 1,1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| % Deuda Amortizada | | - | - | - | 100% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Interés PIK | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo pendiente | 1,0 | 1,0 | 1,1 | 1,1 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <hr/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Euribor | | 1,91% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Spread | | 1,25% | 1,25% | 1,25% | 1,25% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Intereses Cash | | 0,02 | 0,03 | 0,04 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Margen | | 3,75% | 3,75% | 3,75% | 3,75% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Interés PIK | | 0,02 | 0,04 | 0,04 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Avales ejecutados Development | 0,9 | 0% | 0,9 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | <table border="1"> <thead> <tr> <th>€m</th> <th>Deuda Post-Quita</th> <th>dic.-25</th> <th>dic.-26</th> <th>dic.-27</th> <th>ene.-28</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Amortización</td> <td></td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>0,9</td> </tr> <tr> <td>% Deuda Amortizada</td> <td></td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>Interés PIK</td> <td></td> <td>0,0</td> <td>0,0</td> <td>0,0</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Saldo pendiente</td> <td>0,9</td> <td>0,9</td> <td>0,9</td> <td>0,9</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td colspan="6"><hr/></td> </tr> <tr> <td>Euribor</td> <td></td> <td>1,91%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> </tr> <tr> <td>Spread</td> <td></td> <td>2,50%</td> <td>2,50%</td> <td>2,50%</td> <td>2,50%</td> </tr> <tr> <td>Total Gasto Financiero</td> <td></td> <td>0,02</td> <td>0,04</td> <td>0,04</td> <td>-</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> Quita parcial: se elimina del principal el importe equivalente a los intereses de demora capitalizados hasta la firma. El resto del crédito se prestamiza bajo el Contrato Marco DEV. Amortización: Pago en una única cuota el 5 de enero de 2028. Tipo de interés ordinario: Euribor (6 meses)+2,5% aplicable únicamente al Tramo SER Reducción Quita. Pagadero: <ol style="list-style-type: none"> Hasta 31 Diciembre 2027 → (50% Cash / 50% PIK). Posteriormente → 100% Cash. Términos contractuales estándar, en línea con el Contrato de Préstamo Sindicado SER (obligaciones, vencimiento anticipado, reps & warranties, etc.). | | | €m | Deuda Post-Quita | dic.-25 | dic.-26 | dic.-27 | ene.-28 | Amortización | | - | - | - | 0,9 | % Deuda Amortizada | | - | - | - | 100% | Interés PIK | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | - | Saldo pendiente | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | - | <hr/> | | | | | | Euribor | | 1,91% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | Spread | | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | Total Gasto Financiero | | 0,02 | 0,04 | 0,04 | - | | | | | | | | | | | |
| €m | Deuda Post-Quita | dic.-25 | dic.-26 | dic.-27 | ene.-28 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Amortización | | - | - | - | 0,9 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| % Deuda Amortizada | | - | - | - | 100% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Interés PIK | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo pendiente | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <hr/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Euribor | | 1,91% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Spread | | 2,50% | 2,50% | 2,50% | 2,50% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total Gasto Financiero | | 0,02 | 0,04 | 0,04 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Acuerdos Bilaterales Soltec Development

Este plan de reestructuración incluirá un **compromiso de novar en acuerdos bilaterales** la Póliza de crédito, los Avales ejecutados, el préstamo Sefran y la deuda contingente (avales vivos) en los términos expuestos a continuación:

| €m | Deuda | Quita % | D. Sostenible | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|---|-------------|---------------|-------------|------------------|-------------|-------------|-------------|---------|---------|---------|---------|-------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|------------|--------------------|---|---|---|---|---|---|---|------|-----|--|------|------|------|------|------|------|------|------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---|-------|--|--|--|--|--|--|--|--|---------|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Sefrán | 8,3 ¹ | 40% | 5,0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | <table border="1"> <thead> <tr> <th>€m</th> <th>Deuda Post-Quita</th> <th>dic.-25</th> <th>dic.-26</th> <th>dic.-27</th> <th>dic.-28</th> <th>dic.-29</th> <th>dic.-30</th> <th>dic.-31</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Amortización principal</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>6,2</td> </tr> <tr> <td>% Deuda Amortizada</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>PIK</td> <td></td> <td>0,08</td> <td>0,17</td> <td>0,18</td> <td>0,18</td> <td>0,19</td> <td>0,20</td> <td>0,20</td> </tr> <tr> <td>Saldo pendiente</td> <td>5,0</td> <td>5,1</td> <td>5,2</td> <td>5,4</td> <td>5,6</td> <td>5,8</td> <td>6,0</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td colspan="9"><hr/></td> </tr> <tr> <td>Euribor</td> <td></td> <td>1,91%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> <td>2,14%</td> </tr> <tr> <td>Spread</td> <td></td> <td>1,25%</td> <td>1,25%</td> <td>1,25%</td> <td>1,25%</td> <td>1,25%</td> <td>1,25%</td> <td>1,25%</td> </tr> <tr> <td>Intereses PIK</td> <td></td> <td>0,08</td> <td>0,17</td> <td>0,18</td> <td>0,18</td> <td>0,19</td> <td>0,20</td> <td>0,20</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> • Quita del 100% de intereses devengados no pagados. • Quita del 40% del principal. • Crédito post-quita se convierte en préstamo participativo subordinado. • Amortización bullet en diciembre de 2031. • Interés ordinario: Euribor + 2.5% (PIK) • Comisión de Éxito: Comisión¹ en la que se puede reducir la quita hasta un 0% en función del Equity value del Perímetro Industrial. | | | €m | Deuda Post-Quita | dic.-25 | dic.-26 | dic.-27 | dic.-28 | dic.-29 | dic.-30 | dic.-31 | Amortización principal | - | - | - | - | - | - | - | 6,2 | % Deuda Amortizada | - | - | - | - | - | - | - | 100% | PIK | | 0,08 | 0,17 | 0,18 | 0,18 | 0,19 | 0,20 | 0,20 | Saldo pendiente | 5,0 | 5,1 | 5,2 | 5,4 | 5,6 | 5,8 | 6,0 | - | <hr/> | | | | | | | | | Euribor | | 1,91% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | Spread | | 1,25% | 1,25% | 1,25% | 1,25% | 1,25% | 1,25% | 1,25% | Intereses PIK | | 0,08 | 0,17 | 0,18 | 0,18 | 0,19 | 0,20 |
| €m | Deuda Post-Quita | dic.-25 | dic.-26 | dic.-27 | dic.-28 | dic.-29 | dic.-30 | dic.-31 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Amortización principal | - | - | - | - | - | - | - | 6,2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| % Deuda Amortizada | - | - | - | - | - | - | - | 100% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PIK | | 0,08 | 0,17 | 0,18 | 0,18 | 0,19 | 0,20 | 0,20 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo pendiente | 5,0 | 5,1 | 5,2 | 5,4 | 5,6 | 5,8 | 6,0 | - | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <hr/> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Euribor | | 1,91% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | 2,14% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Spread | | 1,25% | 1,25% | 1,25% | 1,25% | 1,25% | 1,25% | 1,25% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Intereses PIK | | 0,08 | 0,17 | 0,18 | 0,18 | 0,19 | 0,20 | 0,20 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Línea Avales vigentes (no ejecutados) | 4,6 | n.a. | n.a. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | <p>Condiciones en caso de ejecución del aval posterior a fecha de firma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prestamización del importe ejecutado conforme a términos del Contrato Marco DEV. • Amortización: bullet el 5 de enero de 2028 (o la fecha de amortización que se acuerde en el Contrato de Financiación Incus si es anterior a esta). • Tipo de interés ordinario: Euribor 6m +2.5% <ul style="list-style-type: none"> i) Hasta el 31 de diciembre de 2026 y prestamización del Aval: 50% PIK / 50% Cash ii) A partir de ahí: 100% Cash • Términos adicionales: mismos que el Contrato de Préstamo Sindicado SER (obligaciones, vencimientos anticipados, reps & warranties, etc.). | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Nota¹ Comisión de éxito al préstamo SEFRAN. Devengará una Comisión de Éxito a determinar en función del valor del Equity Value en SER en 2028.

Nota Con el fin de reflejar un escenario aproximado, se han realizado asunciones sobre las alternativas que adoptaría cada acreedor en el marco del plan de reestructuración.

Reestructuración Deuda Incus

La reestructuración de la deuda Incus se realizará a través de **otro** Plan de Reestructuración bajo los términos incluidos en la carta firmada anexa al Plan de Reestructuración 'Carta Incus' detallados a continuación:

| €m | Deuda | Quita % | D. Sostenible |
|-------|-------|---------|---------------|
| Incus | 77,3 | - | 77,3 |

Condiciones actuales asumidas en el Plan de Viabilidad:
Amortización: Bullet Diciembre 2027
Intereses: 6.25% interés PIK y + 5.92% interés Cash
Mecanismo de Cash sweep en base a generación de caja por la venta de activos.

Incus ha considerado renunciar a su derecho a la terminación automática del Contrato de Modificación y Reformulación, e introducir las siguientes modificaciones adicionales al Contrato de Financiación, siempre que se cumplan las Condiciones Precedentes detalladas abajo:

Modificación de condiciones incorporadas en la 'Carta Incus':

- Los intereses ordinarios de 2025 se abonarán con los fondos procedentes de la venta de la participación de SAM en Orchard Capital, S.L.
- Los intereses de 2026 se pagarán con los fondos derivados de la venta de Usina de Araxá y Pedranópolis (Brasil).
- Se permite la inyección de liquidez por parte de SPH en CAP o cualquier sociedad del Perímetro Energía:
 - En forma de deuda financiera,
 - Sin necesidad de ampliaciones de capital ni aportaciones a cuenta.
- Quedan excluidas las cláusulas de amortización anticipada obligatoria y cash sweep sobre estas inyecciones.
- Los fondos inyectados pueden destinarse a cualquier uso operativo o financiero.
- Los derechos de crédito de SPH frente a sociedades del Perímetro pueden ser pignorados a favor del prestamista (DVCP).
- Otras modificaciones recogidas en la 'Carta Incus' anexa al Plan de Reestructuración.

Condiciones precedentes:

- Quita de los saldos Intercompany de las sociedades Soltec Development (**DEV**), Soltec Asset Management (**SAM**) y Soltec CAP (**CAP**) con SPH.
- Formalización o ratificación del otorgamiento de la Doble Luxco sobre las sociedades brasileñas (Brazilian Doble Luxco structure definida en la 'Carta Incus').
- Otras condiciones precedentes incluidas en la 'Carta Incus'.

Medidas de reestructuración financiera - Detalle Deuda Pre y Post Plan de Reestructuración

| Concepto | Deuda Pre-Reestructuración | | | | | | Quita | | Deuda Post-Reestructuración | | | | | |
|---|----------------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|--------------|------------|--------------|-----------------------------|--------------|-------------|-----|-------------|--------------|
| | SPH | SER | CAP | SAM | DEV | Total | % | m€ | SPH | SER | CAP | SAM | DEV | Total |
| Financiación Sindicada | - | 95,6 | - | - | - | 95,6 | 66% | 63,2 | - | 32,3 | - | - | - | 32,3 |
| Préstamos Bilaterales | - | - | - | - | 1,0 | 1,0 | 0% | - | - | - | - | - | 1,0 | 1,0 |
| Confirming | - | 3,4 | - | - | - | 3,4 | 60% | 2,1 | - | 1,4 | - | - | - | 1,4 |
| INCUS | - | - | 77,3 | 1,5 | - | 78,8 | 0% | - | - | - | 77,3 | - | - | 77,3 |
| Avales ejecutados | - | 8,9 | - | - | 0,9 | 9,8 | 3% | 0,2 | - | 8,6 | - | - | 0,9 | 9,5 |
| Avales (emitidos) | - | 53,0 | - | - | 4,6 | 57,6 | 0% | - | - | 53,0 | - | - | 4,6 | 57,6 |
| Deuda Financiera Afectada | - | 160,9 | 77,3 | 1,5 | 6,5 | 246,2 | 27% | 65,5 | - | 95,3 | 77,3 | - | 6,5 | 179,1 |
| Nueva Línea de Avales | - | - | - | - | - | - | 0% | - | - | 35,0 | - | - | - | 35,0 |
| Préstamo DVCP | - | - | - | - | - | - | 0% | - | 15,0 | - | - | - | - | 15,0 |
| Deuda Financiera Sostenible | - | - | - | - | - | - | 0% | - | 15,0 | 35,0 | - | - | - | 50,0 |
| Deuda Financiera Afectada + Sostenible | - | 160,9 | 77,3 | 1,5 | 6,5 | 246,2 | 27% | 65,5 | 15,0 | 130,3 | 77,3 | - | 6,5 | 229,1 |
| Deuda Comercial | - | 128,0 | - | - | - | 128,0 | 48% | 60,9 | - | 67,1 | - | - | - | 67,1 |
| Deuda Comercial | - | 128,0 | - | - | - | 128,0 | 48% | 60,9 | - | 67,1 | - | - | - | 67,1 |
| Deuda Financiera Afectada + Sostenible + Comercial | - | 288,8 | 77,3 | 1,5 | 6,5 | 374,2 | 34% | 126,4 | 15,0 | 197,4 | 77,3 | - | 6,5 | 296,2 |
| Deuda financiera con empresas del grupo | 50,3 | 2,1 | - | 0,0 | - | 52,4 | 100% | 52,4 | - | - | - | - | - | - |
| Deuda comercial con empresas del grupo | 2,4 | 43,4 | - | 11,1 | - | 56,9 | 100% | 56,9 | - | - | - | - | - | - |
| Préstamo Sefrán | - | - | - | - | 8,3 | 8,3 | 40% | 3,3 | - | - | - | - | 5,0 | 5,0 |
| Intereses devengados no pagados | - | 1,6 | - | - | 0,0 | 1,6 | 100% | 1,6 | - | - | - | - | - | - |
| Deuda Intercompañía + Int. D. Fin. | 52,7 | 47,0 | - | 11,2 | 8,3 | 119,1 | 96% | 114,1 | - | - | - | - | 5,0 | 5,0 |
| Total Deuda Afectada | 52,7 | 335,8 | 77,3 | 12,7 | 14,8 | 493,3 | 49% | 240,5 | 15,0 | 197,4 | 77,3 | - | 11,5 | 301,2 |

1 Reestructuración SER y SPH 2 Reestructuración CAP 3 Novación DEV

1 Reestructuración SER y SPH 2 Reestructuración CAP 3 Novación DEV

Medidas de reestructuración financiera - [Industrial]

Flujo de caja - post reestructuración

| Flujo de caja Industrial - incluyendo estructura de capital | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| €m | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 | Total |
| EBITDA Adj | (10) | 0 | 22 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 214 |
| WC | 76 | 19 | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | 84 |
| Capex | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (10) |
| Interco - refacturación SPH | (7) | (7) | (4) | (5) | (5) | (5) | (5) | (5) | (43) |
| Coste estructura SPH | (7) | (7) | (4) | (4) | (4) | (4) | (4) | (4) | (38) |
| Impuestos SPH | - | - | - | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (6) |
| Extraordinarios | (40) | (11) | (1) | - | - | - | - | - | (52) |
| CF Operativo | 17 | (1) | 15 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 193 |
| Plan de pagos proveedores legacy | (9) | (10) | (10) | (13) | (25) | - | - | - | (67) |
| Coste de reestructuración | (10) | - | - | - | - | - | - | - | (10) |
| Amortización deuda bancaria reestructurada | (9) | (2) | (2) | (2) | (2) | (3) | (22) | - | (43) |
| Intereses deuda bancaria reestructurada | (0) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | - | (7) |
| Amortización otra deuda | (1) | (0) | (0) | (0) | - | - | - | - | (1) |
| Intereses otra deuda | (0) | (0) | (0) | (0) | - | - | - | - | (0) |
| CF para Equity | (12) | (13) | 1 | 15 | 4 | 28 | 9 | 32 | 64 |
| Interco SPH - Inyección Equity + Prestamo Inversor | 35 | 5 | - | - | - | - | - | - | 40 |
| CF Neto | 23 | (8) | 1 | 15 | 4 | 28 | 9 | 32 | 104 |
| Caja BoP | 17 | 40 | 32 | 32 | 48 | 52 | 80 | 89 | 17 |
| Caja EoP | 40 | 32 | 32 | 48 | 52 | 80 | 89 | 121 | 121 |

- El Plan de Reestructuración permite que se recupere la viabilidad en el corto y medio plazo y que el perímetro industrial, una vez incorporada la nueva estructura de capital, será capaz de generar flujos de caja positivos a partir de 2025. Esta recuperación de la viabilidad se sustenta en cuatro pilares fundamentales: i) la inyección de capital por importe de €30m y la inyección de dinero nuevo ("new money") hasta €10m en el perímetro Industrial a través de una deuda en SPH , ii) la capacidad de emitir nuevos avales (disponibles hasta €35m), iii) la renegociación de la deuda existente con los acreedores financieros en ambos perímetros y con los acreedores comerciales en el perímetro industrial y la regularización de los saldos intercompany.
- En particular, la disponibilidad de nuevos avales resulta esencial para poder seguir accediendo a procesos de licitación y contratación de nuevos proyectos. En sectores intensivos en garantías como en el que opera Soltec, la capacidad de emitir avales es un requisito indispensable para mantener la actividad y asegurar la continuidad operativa del negocio.

Nota¹: No se ha incluido en el flujo de caja la Comisión de éxito de Acreedores Financieros SER y SEFRAN mencionada en páginas anteriores.

Nota²: Se ha añadido FY29-32 a la proyección, copiando los flujos de caja operativos de 2028.

Nota³: La cifra de 'extraordinarios' incluye los riesgos incluidos en la slide 49, así como costes de indemnizaciones relativos a la reestructuración de personal (c.€4m).

Nota⁴: Se asume entrada de capital y la primera disposición del 'Dinero Nuevo' en Septiembre 2025 (fecha prevista de Efectividad del Plan de Reestructuración).

Nota⁵: La caja mínima operativa del Grupo es de €10m.

Nota⁶: No se incluye en la tabla superior la Comisión de Éxito regulada en base a la Carta de Comisión de Éxito anexa al Plan de Reestructuración.

Medidas de reestructuración financiera - [Energía] Flujo de caja - post reestructuración

| Flujo de caja Energía - incluyendo estructura de capital | | | | | | | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-------------|------------|-----------|------------|
| €m | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 | Total |
| Cobros venta de activos en desarrollo | 25 | 43 | 35 | 14 | - | - | - | - | 116 |
| Devex | (11) | (3) | (1) | (1) | - | - | - | - | (15) |
| Personal & otros pagos | (1) | (1) | (1) | (0) | - | - | - | - | (2) |
| Extraordinarios | (1) | (1) | - | - | - | - | - | - | (2) |
| FC Neto Development | 13 | 39 | 33 | 13 | - | - | - | - | 97 |
| Distribuciones de plantas en operación | 3 | 2 | - | - | - | - | - | - | 6 |
| Venta de plantas en operación - Total | 20 | 5 | - | - | - | - | - | - | 26 |
| Venta de plantas en operación - Otros España | 2 | - | - | - | - | - | - | - | 2 |
| Venta de plantas en operación - Brasil | - | 46 | - | - | - | - | - | - | 46 |
| Personal indirecto y Opex | (0) | (0) | - | - | - | - | - | - | (0) |
| Extraordinarios | (1) | (1) | - | - | - | - | - | - | (2) |
| FC Neto Asset Management | 25 | 54 | - | - | - | - | - | - | 79 |
| FC al servicio de la deuda Energía | 38 | 92 | 33 | 13 | - | - | - | - | 176 |
| Amortización de deuda actual | (3) | (0) | - | (2) | - | - | - | - | (6) |
| Interest expense payments | (0) | (0) | (0) | (0) | - | - | - | - | (0) |
| Amortizació deuda Incus (cash sweep) | (35) | (73) | - | - | - | - | - | - | (108) |
| Amortización deuda Sefran | - | - | - | - | - | - | (6) | - | (6) |
| Disposición de deuda - inversor | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Amortización de deuda - inversor | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Interco con SPH | 5 | - | - | (2) | (3) | (23) | - | - | (22) |
| FC neto Energía | 4 | 18 | 33 | 9 | (3) | (23) | (6) | - | 33 |
| Caja inicial | 2 | 6 | 24 | 57 | 67 | 63 | 41 | 35 | 2 |
| Caja final | 6 | 24 | 57 | 67 | 63 | 41 | 35 | 35 | 35 |

- A efectos ilustrativos, se muestra el flujo de caja del Perímetro Energía, incluyendo estructura de capital del negocio de Energía. Según se describe en páginas anteriores, la estructura de capital definitiva está sujeta a la novación bilateral de la deuda en Soltec Development, (con un compromiso de novación en DEV anexo al Plan de Reestructuración) y la novación de la deuda Incus, a través de un Plan de Reestructuración y sujeta a ciertas condiciones descritas en la 'Carta Incus' anexo a este Plan de Reestructuración.

Medidas de reestructuración financiera - Flujo de caja individual - SPH

| Flujo de caja SPH - incluyendo estructura de capital | | | | | | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|
| €m | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 | Total |
| EBITDA | (7) | (7) | (4) | (4) | (4) | (4) | (4) | (4) | (38) |
| WC | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Impuestos | - | - | - | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (6) |
| FC operativo | (7) | (7) | (4) | (5) | (5) | (5) | (5) | (5) | (43) |
| Interco - refacturación sociedades | 7 | 7 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 43 |
| Dinero nuevo Inversor (deuda) | 10 | 5 | - | - | - | - | - | - | 15 |
| Intereses cash dinero nuevo Inversor (deuda) | - | - | - | (2) | (3) | (2) | - | - | (6) |
| Amortización dinero nuevo Inversor (deuda) | - | - | - | - | - | (21) | - | - | (21) |
| FC para el Equity | 10 | 5 | 0 | (2) | (3) | (23) | - | - | (12) |
| Inyección de Equity | 30 | - | - | - | - | - | - | - | 30 |
| Transferencia a perímetro Industrial | (35) | (5) | - | - | - | - | - | - | (40) |
| Transferencia a perímetro Energía | (5) | - | - | - | - | - | - | - | (5) |
| Transferencia del perímetro Energía | - | - | - | 2 | 3 | 23 | - | - | 27 |
| FC neto | - | 0 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| Caja inicial | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Caja final | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Nota¹: No se ha incluido en el flujo de caja la Comisión de éxito de Acreedores Financieros SER y SEFRAN mencionada en páginas anteriores.

Nota²: Se ha añadido FY29-32 a la proyección, copiando los flujos de caja operativos de 2028.

Nota³: La cifra de 'extraordinarios' incluye los riesgos incluidos en la slide 49, así como costes de indemnizaciones relativos a la reestructuración de personal (c.€4m).

Nota⁴: Se asume entrada de capital y la primera disposición del 'Dinero Nuevo' en Septiembre 2025 (fecha prevista de Efectividad del Plan de Reestructuración).

Nota⁵: A efectos ilustrativos se ha incluido la refacturación de costes de estructura de SPH a sus filiales por fuera del EBITDA de SPH.

Medidas de reestructuración financiera - Flujo de caja individual - Soltec Energías Renovables (SER)

| Flujo de caja Soltec Energías Renovables (SER) - incluyendo estructura de capital | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| €m | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | 2032 | Total |
| EBITDA Adj | (7) | 0 | 17 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 161 |
| WC | 57 | 14 | (2) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | 63 |
| Capex | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (10) |
| Interco - refactorización SPH | (7) | (7) | (4) | (5) | (5) | (5) | (5) | (5) | (43) |
| Coste estructura SPH | (7) | (7) | (4) | (4) | (4) | (4) | (4) | (4) | (38) |
| Impuestos SPH | - | - | - | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (6) |
| Extraordinarios | (30) | (8) | (0) | - | - | - | - | - | (39) |
| CF Operativo | 11 | (3) | 10 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 132 |
| Plan de pagos proveedores legacy | (9) | (10) | (10) | (13) | (25) | - | - | - | (67) |
| Coste de reestructuración | (10) | - | - | - | - | - | - | - | (10) |
| Amortización deuda bancaria reestructurada | (9) | (2) | (2) | (2) | (2) | (3) | (22) | - | (43) |
| Intereses deuda bancaria reestructurada | (0) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | - | (7) |
| Amortización otra deuda | (1) | (0) | (0) | (0) | - | - | - | - | (1) |
| Intereses otra deuda | (0) | (0) | (0) | (0) | - | - | - | - | (0) |
| CF para Equity | (18) | (15) | (4) | 6 | (6) | 18 | (1) | 23 | 3 |
| Interco SPH - Inyección Equity + Prestamo Inversor | 35 | 5 | - | - | - | - | - | - | 40 |
| CF Neto | 17 | (10) | (4) | 6 | (6) | 18 | (1) | 23 | 43 |
| Caja BoP | 17 | 34 | 23 | 19 | 25 | 19 | 38 | 37 | 17 |
| Caja EoP | 34 | 23 | 19 | 25 | 19 | 38 | 37 | 60 | 60 |

Nota¹: No se ha incluido en el flujo de caja la Comisión de éxito de Acreedores Financieros SER y SEFRAN mencionada en páginas anteriores.

Nota²: Se ha añadido FY29-32 a la proyección, copiando los flujos de caja operativos de 2028.

Nota³: La cifra de 'extraordinarios' incluye los riesgos incluidos en la slide 49, así como costes de indemnizaciones relativos a la reestructuración de personal (c.€4m).

Nota⁴: Se asume entrada de capital y la primera disposición del 'Dinero Nuevo' en Septiembre 2025 (fecha prevista de Efectividad del Plan de Reestructuración).

5. Deuda afectada Plan de Reestructuración



Resumen Ejecutivo

Introducción al Grupo

Plan de viabilidad

Medidas de reestructur.

Deuda afectada

Anexos

Deuda Afectada - SPH

| BALANCE SPH (en euros) | |
|--|--------------------|
| ACTIVO NO CORRIENTE | 97.341.676 |
| ACTIVO CORRIENTE | 20.138.527 |
| TOTAL ACTIVO | 117.480.203 |
| PATRIMONIO NETO | 60.761.792 |
| PASIVO NO CORRIENTE | 30.000 |
| Provisiones a largo plazo | 30.000 |
| PASIVO CORRIENTE | 56.688.411 |
| Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo | 50.279.681 |
| Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar | 6.408.730 |
| Proveedores | 2.730.144 |
| Proveedores, empresas del grupo y asociadas | 2.370.725 |
| Remuneraciones pendientes de pago | 100.690 |
| Pasivos por impuesto corriente | 207.453 |
| Otras deudas con las Administraciones Públicas | 999.718 |
| TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO | 117.480.203 |

1 Deudas con EEGG CP

€50.279.681

Deuda Afectada

- Soltec Energías Renovables: €50.279.681

2 Proveedores EEGG

€2.370.725

Deuda Afectada

- Soltec Brasil: €65.020
- Soltec Development: €219.870
- Soltec Energías Renovables: €2.085.835

Deuda Afectada - SER

| BALANCE SER (en euros) | |
|--|--------------------|
| ACTIVO NO CORRIENTE | 35.633.010 |
| ACTIVO CORRIENTE | 280.817.549 |
| TOTAL ACTIVO | 316.450.559 |
| PATRIMONIO NETO | (22.499.637) |
| PASIVO NO CORRIENTE | 4.734.926 |
| Provisiones a largo plazo | 4.468.685 |
| Deudas a largo plazo | 33.401 |
| Acreedores por arrendamiento financiero | 33.401 |
| Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo | 19.644 |
| Pasivos por impuesto diferido | 213.196 |
| PASIVO CORRIENTE | 334.215.271 |
| Provisiones a corto plazo | 5.020.603 |
| Deudas a corto plazo | 110.676.127 |
| Deuda con entidades de crédito | 109.267.184 |
| Acreedores por arrendamiento financiero | 75.421 |
| Otros pasivos financieros | 1.333.522 |
| Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo | 2.211.573 |
| Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar | 216.306.968 |
| Proveedores | 140.275.331 |
| Proveedores, empresas del grupo y asociadas | 43.883.939 |
| Remuneraciones pendientes de pago | 135.062 |
| Pasivos por impuesto corriente | 704.171 |
| Anticipos de clientes | 31.308.465 |
| TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO | 316.450.559 |

6 Otros saldos EEGG €1.057.643

Deuda Afectada

- Otros saldos EEGG: €1.057.643

7 Fuera de balance €53.005.439

Deuda Afectada

- Avales dispuestos: €53.005.439

1 Deudas con EEGG LP €19.644

Deuda afectada:

- Soltec Power Holdings: €19.644

2 Deudas a corto plazo €109.361.326

Deuda afectada:

- Préstamo sindicado e intereses: €96.073.446
- Avales ejecutados e intereses: €9.371.438
- Confirming vencido e intereses: €3.916.442

3 Deudas con EEGG CP €2.070.132

Deuda Afectada

- Soltec Brasil: €1.649.580
- Soltec Portugal: €420.552

4 Proveedores afectados €127.970.777

Deuda afectada:

- No PYMES: €123.771.903
- PYMES: €4.198.874

5 Proveedores EEGG €42.298.148

Deuda Afectada

- Soltec Innovations: €18.694.103
- Soltec Brasil: €7.681.662
- Soltec Power Holdings: €4.569.283
- Otros: €11.353.100

Nota: Los saldos de la deuda afectada en algunos casos no están conciliados con el balance, ya que existen diferencias por tipos de cambio.

6. Anexos



| | | | | | |
|-------------------|-----------------------|--------------------|-------------------------|----------------|--------|
| Resumen Ejecutivo | Introducción al Grupo | Plan de viabilidad | Medidas de reestructur. | Deuda afectada | Anexos |
|-------------------|-----------------------|--------------------|-------------------------|----------------|--------|

Anexo 1: Deuda Afectada – Detalle clases – SER (1/7)

| Clase | Descripción | Importe (€) |
|---|---|--------------------|
| Clase Privilegiada | | |
| | | 8.895.590 |
| Banco Santander, S.A. | | 2.737.710 |
| Banca March, S.A. | | 1.815.106 |
| Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. | | 4.342.774 |
| Clase Financiera Ordinaria 1 | | |
| | | 96.068.066 |
| Caixabank, S.A. | Sindicado RCF | 21.773.144 |
| Banco Santander, S.A. | Sindicado RCF | 12.691.348 |
| Unicaja Banco, S.A. | Sindicado RCF | 8.988.913 |
| Bankinter, S.A. | Sindicado RCF | 7.990.145 |
| Ibercaja Banco, S.A. | Sindicado RCF | 7.990.145 |
| Cajamar Caja Rural, Sociedad Cooperativa de Crédito | Sindicado RCF | 6.392.116 |
| Banco Pichincha España, S.A. | Sindicado RCF | 5.992.609 |
| Banco Cooperativo Español, S.A. | Sindicado RCF | 5.992.609 |
| Banco de Sabadell, S.A. | Sindicado RCF | 3.995.072 |
| Banca March, S.A. | Sindicado RCF | 2.373.622 |
| Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. | Sindicado RCF | 1.028.872 |
| Deutsche Bank, S.A.E.U. | Sindicado RCF | 1.997.536 |
| Caixabank, S.A. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 1.373.113 |
| Banco Santander, S.A. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 64.885 |
| Unicaja Banco, S.A. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 800.374 |
| Bankinter, S.A. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 566.881 |
| Ibercaja Banco, S.A. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 503.895 |
| Cajamar Caja Rural, Sociedad Cooperativa de Crédito | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 503.895 |
| Banco Pichincha España, S.A. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 403.116 |
| Banco Cooperativo Español, S.A. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 377.921 |
| Banco de Sabadell, S.A. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 377.921 |
| Banca March, S.A. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 251.947 |
| Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 149.691 |
| Deutsche Bank, S.A.E.U. | Sindicado RCF (Intereses Capitalizados) | 125.974 |
| Caixabank, S.A. | Confirming | 1.413.776 |
| Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. | Confirming | 1.948.548 |
| Clase Financiera Ordinaria 2 | | |
| | | 8.886.765 |
| Clase Contingente Financiera Ordinaria | | |
| | | 46.962.049 |
| Clase Comercial Ordinaria | | |
| | | 123.771.903 |
| Clase Comercial Ordinaria PYMES | | |
| | | 4.198.874 |
| Clase Subordinada Intereses | | |
| | | 1.554.148 |
| Clase Subordinada PER | | |
| | | 45.445.567 |
| Total Deuda Afectada SER (indiv) | | 335.782.962 |

Anexo 1: Deuda Afectada – Detalle clases – SER (2/7)

| Clase | Descripción | Importe (€) |
|--|--|--------------------|
| Clase Privilegiada | | 8.895.590 |
| Clase Financiera Ordinaria 1 | | 96.068.066 |
| Clase Financiera Ordinaria 2 | | 8.886.765 |
| Caixabank, S.A. | Ejecución Aval BOP Guayepo y Cohuna | 7.541.483 |
| Bankinter, S.A. | Ejecución Aval SUM Guayepo y Pinhal Novo | 951.911 |
| Deutsche Bank, S.A.E.U. | Ejecución Aval La Loma | 393.371 |
| Clase Contingente Financiera Ordinaria | | 46.962.049 |
| Banco Santander, S.A. | Avales Dispuestos Línea Sindicada | 18.336.405 |
| Caixabank, S.A. | Avales Dispuestos Línea Sindicada | 14.075.237 |
| Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. | Avales Dispuestos Línea Sindicada | 3.518.946 |
| Banca March, S.A. | Avales Dispuestos Línea Sindicada | 4.395.743 |
| Bankinter, S.A. | Avales Dispuestos Línea Sindicada | 2.941.898 |
| Deutsche Bank, S.A.E.U. | Avales Dispuestos Línea Sindicada | 1.660.524 |
| Banco de Sabadell, S.A. | Avales Dispuestos Línea Sindicada | 2.033.295 |
| Clase Comercial Ordinaria | | 123.771.903 |
| Clase Comercial Ordinaria PYMEs | | 4.198.874 |
| Clase Subordinada Intereses | | 1.554.148 |
| Clase Subordinada PER | | 45.445.567 |
| Total Deuda Afectada SER (indiv) | | 335.782.962 |

Anexo 1: Deuda Afectada – Detalle clases – SER (3/7)

| Clase | Descripción | Importe (€) |
|--|-------------------|-------------|
| Clase Privilegiada | | 8.895.590 |
| Clase Financiera Ordinaria 1 | | 96.068.066 |
| Clase Financiera Ordinaria 2 | | 8.886.765 |
| Clase Contingente Financiera Ordinaria | | 46.962.049 |
| Clase Comercial Ordinaria | | 123.771.903 |
| YUEQING YIHUA NEW ENERGY TECHNOLOGY | Proveedor no PYME | 32.815.420 |
| MA ANSHAN JINGWEI NEW ENERGY DRIVE | Proveedor no PYME | 15.291.583 |
| Taihua New Energy (Thailand) Co., L | Proveedor no PYME | 12.028.805 |
| DSV Air & Sea, S.A.U. | Proveedor no PYME | 7.680.617 |
| CONE DRIVE (JIANGSU) POWER TRANSMIS | Proveedor no PYME | 6.101.872 |
| JIANGSU ZHENJIANG NEW ENERGY EQUIPM CO. LTD. | Proveedor no PYME | 4.731.823 |
| QINHUANGDAO GUOYANG IRON & STEEL CO | Proveedor no PYME | 4.375.319 |
| JIANGSU GUOQIAN SINGSUN ENERGY CO. SINGSUN | Proveedor no PYME | 3.347.930 |
| SNK SYSTEM SL | Proveedor no PYME | 3.291.814 |
| CL SOLAR STEEL SL | Proveedor no PYME | 3.125.814 |
| Longi Solar Technology Co., Ltd. | Proveedor no PYME | 4.778.835 |
| SUMEC Energy Holdings Co.,Ltd. | Proveedor no PYME | 2.546.502 |
| SAWARIA PIPES PRIVATE LTD | Proveedor no PYME | 2.358.724 |
| YIHUA NEW ENERGY (HONG KONG) INTERN | Proveedor no PYME | 2.258.634 |
| Jiangyin SunSlew Machinery Equipmen , Ltd. | Proveedor no PYME | 1.843.615 |
| Shenzhen FBTech Electronics Ltd | Proveedor no PYME | 1.492.955 |
| Shenzhen Sungold Solar Co., Ltd | Proveedor no PYME | 1.470.480 |
| LAYDE STEEL SL | Proveedor no PYME | 1.195.432 |
| PEREZ SOLAZ GESTION ELECTRONICA SL | Proveedor no PYME | 1.003.008 |
| IGUS POLYMER INNOVATIONS SL | Proveedor no PYME | 1.222.332 |
| LASER MOLINA S.L. | Proveedor no PYME | 1.157.799 |
| M.P.G TRANSITOS, S.A | Proveedor no PYME | 1.010.039 |
| VERNE INFORMATION TECHNOLOGY SL | Proveedor no PYME | 1.110.517 |
| SEALOGIS FREIGHT FORWARDING SA | Proveedor no PYME | 928.473 |
| ESTAMPACIONES INDUSTRIALES SA | Proveedor no PYME | 925.789 |
| KERRY LOGISTICS SPAIN SA | Proveedor no PYME | 868.865 |
| TECNOLOGIA ELECTRONICA Y DESARROLLO STRIAL | Proveedor no PYME | 513.405 |
| CHINA ORIENTAL SINGAPORE PTE.LTD. | Proveedor no PYME | 431.302 |
| Ningbo Zhongda Leader Intelligent T ission Co. | Proveedor no PYME | 387.785 |
| Zhejiang ZH Industry Ltd | Proveedor no PYME | 356.256 |

Anexo 1: Deuda Afectada – Detalle clases – SER (4/7)

| Clase | Descripción | Importe (€) |
|---|-------------------|--------------------|
| Clase Privilegiada | | 8.895.590 |
| Clase Financiera Ordinaria 1 | | 96.068.066 |
| Clase Financiera Ordinaria 2 | | 8.886.765 |
| Clase Contingente Financiera Ordinaria | | 46.962.049 |
| Clase Comercial Ordinaria | | 123.771.903 |
| Guangdong Superpack Technology Co., | Proveedor no PYME | 318.266 |
| TUBOS ARANDA SL | Proveedor no PYME | 291.727 |
| JESUS OÑATE SA | Proveedor no PYME | 322.865 |
| Onpow Push Button Manufacture Co., | Proveedor no PYME | 273.088 |
| Forfle, S.A.U. | Proveedor no PYME | 22.832 |
| ARROW IBERIA ELECTRONICA SL | Proveedor no PYME | 208.873 |
| ELECTROMAIN ELECTRONICA INDUSTRIAL | Proveedor no PYME | 159.689 |
| Zhejiang JC Antenna Co., Ltd | Proveedor no PYME | 197.568 |
| LASERTALL SL | Proveedor no PYME | 175.540 |
| KOCAER CELIK SAN.VE TIC.A.S | Proveedor no PYME | 293.009 |
| CSI - Centro Siderurgico Industrial | Proveedor no PYME | 142.970 |
| Ceva Freight (Espa a) S.L. | Proveedor no PYME | 133.781 |
| Weipu Company Limited | Proveedor no PYME | 128.891 |
| Shenzhen Ti-lane precision electron o. LTD | Proveedor no PYME | 125.911 |
| LASER MANUFACTURING SL | Proveedor no PYME | 56.003 |
| BRALO SA | Proveedor no PYME | 59.895 |
| TALLERES LUANFRA SL | Proveedor no PYME | 52.051 |
| Territorio Creativo, S.L. | Proveedor no PYME | 49.081 |
| BOLLHOFF SA | Proveedor no PYME | 24.199 |
| Ningbo Powernice Intelligent Techno | Proveedor no PYME | 22.837 |
| Gonvarri I. Centro de Servicios S.L | Proveedor no PYME | 61.084 |
| Clase Comercial Ordinaria PYMEs | | 4.198.874 |
| Clase Subordinada Intereses | | 1.554.148 |
| Clase Subordinada PER | | 45.445.567 |
| Total Deuda Afectada SER (indiv) | | 335.782.962 |

Anexo 1: Deuda Afectada – Detalle clases – SER (5/7)

| Clase | Descripción | Importe (€) |
|---|----------------|--------------------|
| Clase Privilegiada | | 8.895.590 |
| Clase Financiera Ordinaria 1 | | 96.068.066 |
| Clase Financiera Ordinaria 2 | | 8.886.765 |
| Clase Contingente Financiera Ordinaria | | 46.962.049 |
| Clase Comercial Ordinaria | | 123.771.903 |
| Clase Comercial Ordinaria PYMES | | 4.198.874 |
| SUNENERGY SYSTEM SL | Proveedor PYME | 986.292 |
| CARLOS VALERO SL | Proveedor PYME | 823.786 |
| LINK WORLD TECHNOLOGY (TAIZHOU) CO. . | Proveedor PYME | 403.511 |
| SISTEMAS DE CONTROL CV SL | Proveedor PYME | 323.335 |
| OIA GLOBAL SL | Proveedor PYME | 353.038 |
| PROYECTOS ELECTRICOS MECA SL | Proveedor PYME | 194.483 |
| LINKWORLD ELECTRIC PTE. LTD. | Proveedor PYME | 191.469 |
| HERRAJES BERMI SL | Proveedor PYME | 146.295 |
| STANLEY ENGINEERED FASTENING SPAIN | Proveedor PYME | 136.867 |
| TECNOLOGIAS DE CONTROL Y ACCIONAMIE SL | Proveedor PYME | 127.870 |
| EL NIETO DEL LOBO SL | Proveedor PYME | 117.456 |
| Mueller International Exhibit Servi | Proveedor PYME | 99.933 |
| DECOLETAGES TECNICOS ALBACETE SL | Proveedor PYME | 83.954 |
| Hangzhou DJ Machinery Co., Ltd | Proveedor PYME | 75.562 |
| ALLNET Co., Ltd. | Proveedor PYME | 58.588 |
| El Gatoverde Producciones, SL | Proveedor PYME | 48.400 |
| SAKANALASER SA | Proveedor PYME | 28.034 |
| Clase Subordinada Intereses | | 1.554.148 |
| Clase Subordinada PER | | 45.445.567 |
| Total Deuda Afectada SER (indiv) | | 335.782.962 |

Anexo 1: Deuda Afectada – Detalle clases – SER (6/7)

| Clase | Descripción | Importe (€) |
|--|--|--------------------|
| Clase Privilegiada | | 8.895.590 |
| Clase Financiera Ordinaria 1 | | 96.068.066 |
| Clase Financiera Ordinaria 2 | | 8.886.765 |
| Clase Contingente Financiera Ordinaria | | 46.962.049 |
| Clase Comercial Ordinaria | | 123.771.903 |
| Clase Comercial Ordinaria PYMEs | | 4.198.874 |
| Clase Subordinada Intereses | | 1.554.148 |
| Caixabank, S.A. | Intereses devengados no pagados (confirmir | 160.780 |
| Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. | Intereses devengados no pagados (confirmir | 393.192 |
| Caixabank, S.A. | Intereses devengados no pagados (avales ej | 440.456 |
| Bankinter, S.A. | Intereses devengados no pagados (avales ej | 44.217 |
| Caixabank, S.A. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 124.866 |
| Banco Santander, S.A. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 11.456 |
| Unicaja Banco, S.A. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 79.044 |
| Bankinter, S.A. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 51.550 |
| Ibercaja Banco, S.A. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 45.823 |
| Cajamar Caja Rural, Sociedad Cooperativa de Crédito | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 45.823 |
| Banco Pichincha España, S.A. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 36.658 |
| Banco Cooperativo Español, S.A. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 34.367 |
| Banco de Sabadell, S.A. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 34.367 |
| Banca March, S.A. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 22.911 |
| Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 17.183 |
| Deutsche Bank, S.A.E.U. | Sindicado RCF (Intereses devengados y no p | 11.456 |
| Clase Subordinada PER | | 45.445.567 |
| Total Deuda Afectada SER (indiv) | | 335.782.962 |

Anexo 1: Deuda Afectada – Detalle clases – SER (7/7)

| Clase | Descripción | Importe (€) |
|---|--------------------------|--------------------|
| Clase Privilegiada | | 8.895.590 |
| Clase Financiera Ordinaria 1 | | 96.068.066 |
| Clase Financiera Ordinaria 2 | | 8.886.765 |
| Clase Contingente Financiera Ordinaria | | 46.962.049 |
| Clase Comercial Ordinaria | | 123.771.903 |
| Clase Comercial Ordinaria PYMES | | 4.198.874 |
| Clase Subordinada Intereses | | 1.554.148 |
| Clase Subordinada PER | | 45.445.567 |
| Soltec Power Holdings S.A. | Deuda grupo (financiero) | 19.644 |
| Soltec Brasil Indust. Comerc.Serv.E Renov.Ltda | Deuda grupo (financiero) | 1.649.580 |
| Seguidores Solares Portugal, Unipes Lda | Deuda grupo (financiero) | 420.552 |
| Soltec Power Holdings S.A. | Deuda grupo (comercial) | 4.569.283 |
| SOLTEC CHILE SPA | Deuda grupo (comercial) | 2.666.997 |
| Soltec Trackers, INC | Deuda grupo (comercial) | 31.416 |
| Soltec Brasil Indust. Comerc.Serv.E Renov.Ltda | Deuda grupo (comercial) | 7.681.662 |
| Soltec Energias Renovables S.A.C | Deuda grupo (comercial) | 210.455 |
| Seguidores Solares Soltec, S.A. de | Deuda grupo (comercial) | 1.432.801 |
| Soltec Australia Pty Ltd. | Deuda grupo (comercial) | 4.408.986 |
| Soltec Argentina S.R.L. | Deuda grupo (comercial) | 76.609 |
| Soltec France SARL | Deuda grupo (comercial) | 166.482 |
| Soltec Trackers India Private Limit | Deuda grupo (comercial) | 149 |
| Soltec Trackers Colombia S.A.S | Deuda grupo (comercial) | 1.740.207 |
| Soltec Commercial Consulting (Shang Co, LTD | Deuda grupo (comercial) | 322.994 |
| Soltec Energie Rinnovabili, S.R.L. | Deuda grupo (comercial) | 296.005 |
| Soltec Innovations S.L. | Deuda grupo (comercial) | 18.694.103 |
| Amber Solar Power Cuarenta y Cinco S.L. | Deuda grupo (comercial) | 1.057.643 |
| Total Deuda Afectada SER (indiv) | | 335.782.962 |

Anexo 1: Deuda Afectada – Detalle clases – SPH

| Clase/s | Descripción | Importe (€) |
|--|--------------------------|-------------------|
| Clase Subordinada - PER | | 52.650.406 |
| Soltec Energias Renovables SLU | Deuda grupo (financiero) | 50.279.681 |
| Soltec Brasil Indust. Comerc.Serv.E Renov.Ltda | Deuda grupo (comercial) | 65.020 |
| Soltec Development SL | Deuda grupo (comercial) | 219.870 |
| Soltec Energias Renovables SLU | Deuda grupo (comercial) | 2.085.835 |
| Total Deuda Afectada SPH (indiv) | | 52.650.406 |

Anexo 2: Deuda No Afectada – SER (1/4)

| Deuda no afectada | Descripción | Importe (€) |
|---|------------------------|-------------------|
| Deudas con Administraciones Públicas | | 1.661.774 |
| Hacienda Pública | IVA | 329.993 |
| Seguridad Social | - | 349.199 |
| Hacienda Pública | Retención trabajadores | 769.387 |
| Hacienda Pública | Impuesto de Sociedades | 213.196 |
| Anticipos de clientes | | 30.883.654 |
| SOLARPAC CORPORATION TECNOLOGICA, S.A.U . | Anticipos de clientes | 3.631.381 |
| AMBER SOLAR POWER DIEZ S.L. | Anticipos de clientes | 3.291.508 |
| Andes Solar SpA | Anticipos de clientes | 3.014.832 |
| Envatios Promoción II, S.L.U. | Anticipos de clientes | 2.087.421 |
| EDP Renovables España S.L.U. | Anticipos de clientes | 2.049.215 |
| CMC EUROPE KF | Anticipos de clientes | 1.914.368 |
| AMBER SOLAR POWER QUINCE SL | Anticipos de clientes | 1.833.450 |
| ANDES SOLAR III SPA | Anticipos de clientes | 1.685.004 |
| UAB Elektrenu Statyba | Anticipos de clientes | 1.390.385 |
| Parque Solar Don Jose S.A. de C.V. | Anticipos de clientes | 1.389.297 |
| Pydesa Renovables, S.L.U. | Anticipos de clientes | 1.286.693 |
| Tebar Eolica, S.A.U. | Anticipos de clientes | 847.314 |
| SOL SURESTE SL | Anticipos de clientes | 720.500 |
| PFV GUADACANO, S.L. | Anticipos de clientes | 706.152 |
| Olivium PV Farm 01, S.L.U. | Anticipos de clientes | 514.504 |
| WAREX S.R.L | Anticipos de clientes | 436.235 |
| ENEL COLOMBIA S.A. E.S.P. | Anticipos de clientes | 425.814 |
| GrupoTec Servicios Avanzados S.A. | Anticipos de clientes | 400.519 |
| AES Panama S.R.L. | Anticipos de clientes | 271.853 |
| Powertech Pty Ltd | Anticipos de clientes | 270.192 |
| ROCIO HIVE SL | Anticipos de clientes | 238.424 |
| Q ENERGY Europe GmbH | Anticipos de clientes | 207.049 |
| Envatios Promoción I, S.L.U. | Anticipos de clientes | 204.103 |
| CVE Proyecto Siete SPA | Anticipos de clientes | 193.641 |
| METKA EGN ITALY S.R.L. | Anticipos de clientes | 191.551 |
| Metka EGN Spain S.L.U. | Anticipos de clientes | 184.644 |
| Energia Celula, S.L.U. | Anticipos de clientes | 180.732 |
| Solairerirect de Mexico S. de R.L. de C. V. | Anticipos de clientes | 178.817 |
| EIFFAGE ENERGIA SL | Anticipos de clientes | 171.458 |
| Kodeni Solar S.A.S. | Anticipos de clientes | 154.273 |
| Elektrum Lietuva UAB | Anticipos de clientes | 154.248 |
| Solaria Ingeniería y Construcción Fotovoltaica, S.L | Anticipos de clientes | 80.758 |
| METKA EGN ROM SRL | Anticipos de clientes | 69.779 |

Anexo 2: Deuda No Afectada – SER (2/4)

| Deuda no afectada | Descripción | Importe (€) |
|--|-----------------------|-------------------|
| Deudas con Administraciones Públicas | | 1.661.774 |
| Anticipos de clientes | | 30.883.654 |
| Aeronaval de Construcciones e Instalaciones S.A. | Anticipos de clientes | 60.029 |
| Delta Renewable Energy | Anticipos de clientes | 59.163 |
| Desamerc Energy S.L. | Anticipos de clientes | 55.773 |
| HLS Bonete PV, S.L.U | Anticipos de clientes | 54.898 |
| LESS KW, LDA | Anticipos de clientes | 54.477 |
| Malabrigo Solar SLU | Anticipos de clientes | 54.469 |
| SNC Ineo Energy Et Systems to GBS Sevices - CSP fourni | Anticipos de clientes | 27.627 |
| RES ENERGY SERVICES PTY LTD | Anticipos de clientes | 22.157 |
| Ingeteam Australia Pty Ltd | Anticipos de clientes | 21.098 |
| Alten El Casar SL | Anticipos de clientes | 20.899 |
| CrossBoundary Energy Kenya Limited | Anticipos de clientes | 10.105 |
| DCW LIMITED (DCW) | Anticipos de clientes | 9.864 |
| Recurrent Energy Mexico Development, S.d e R.L. de C.V. | Anticipos de clientes | 8.887 |
| Alterna, Recursos Energètics, S.L. | Anticipos de clientes | 8.056 |
| ISOTRON S.A.U. | Anticipos de clientes | 7.928 |
| Alter Enersun Alconchel, S.L. | Anticipos de clientes | 6.077 |
| Inbar Solar Energy Ltd. | Anticipos de clientes | 5.441 |
| Res Energy Global Energy , S.L.U | Anticipos de clientes | 4.420 |
| ORYGEN PERÚ S.A.A | Anticipos de clientes | 4.206 |
| Engie Solar SAS SIREN: 492490057 | Anticipos de clientes | 3.750 |
| Solar Century Holdings Limited | Anticipos de clientes | 2.330 |
| Voltalia Portugal SA | Anticipos de clientes | 1.980 |
| Shikun & Binui Energy LTD | Anticipos de clientes | 1.275 |
| INELTRON SOLUTIONS SL | Anticipos de clientes | 1.008 |
| EDPR PT - Promoção e Operação, S.A. | Anticipos de clientes | 782 |
| METKA EGN Ltd | Anticipos de clientes | 317 |
| SOLARIG GESTION Y EXPLOTACION, S.L.U | Anticipos de clientes | 247 |
| Cobra Instal. y Serv. S.A. y Ignis Growth SL UTE | Anticipos de clientes | 135 |
| TRITEC - Intervento SpA | Anticipos de clientes | 89 |
| Bin Omran Trading & Telecommunication | Anticipos de clientes | 56 |
| Repsol Renovables SA | Anticipos de clientes | 0 |
| Recurrent Energy Construction, S.A. | Anticipos de clientes | 0 |
| GREENVOLT NEXT PORTUGAL, LDA | Anticipos de clientes | 0 |
| Proveedores | | 4.092.334 |
| Subvenciones | | 425.627 |
| Otros | | 1.467.378 |
| Total Deuda No Afectada SER (indiv) | | 38.530.768 |

Anexo 2: Deuda No Afectada – SER (3/4)

| Deuda no afectada | Descripción | Importe (€) |
|---|-------------|-------------------|
| Deudas con Administraciones Públicas | | 1.661.774 |
| Anticipos de clientes | | 30.883.654 |
| Proveedores | | 4.092.334 |
| Alea Inversiones y Desarrollos, S.L | Proveedores | 275.687 |
| ALLEN OVERY SHEARMAN STERLING | Proveedores | 204.000 |
| Zukan, S.L. | Proveedores | 184.531 |
| GRUPO SESE S.L. | Proveedores | 157.324 |
| EXTREPRONATUR SL | Proveedores | 117.543 |
| SOL SURESTE SL | Proveedores | 111.224 |
| ELECTRICAS INMATEC ALBACETE SL | Proveedores | 91.298 |
| ELECTRICIDAD POMARES Y PIÑOL, S.L | Proveedores | 84.521 |
| COVERT SECURITY INTERNACIONAL, S.L. | Proveedores | 80.824 |
| REVISIONES Y CONTROL DE CARTAGENA, | Proveedores | 76.257 |
| MULTITAREA SEGURIDAD SL | Proveedores | 75.517 |
| PROMOCIONES Y CONSTRUCCIONES ALPEMA ESTE SL | Proveedores | 70.693 |
| DLA Piper Spain S.L.U. | Proveedores | 65.098 |
| FTI CONSULTING SPAIN S.L.U | Proveedores | 63.525 |
| Avoris Retail Division, S.L. | Proveedores | 62.585 |
| DSV Air & Sea, S.A.U. | Proveedores | 57.816 |
| ORTIZ VERA ENERGIA SL | Proveedores | 56.952 |
| Cad and Bim Services Industrial, S. | Proveedores | 56.769 |
| OCA GLOBAL COLOMBIA SAS | Proveedores | 55.200 |
| ENERCON SUR INSTALACIONES Y PROYECT | Proveedores | 54.835 |
| AMIDATA SA | Proveedores | 54.526 |
| Vodafone España, S.A.U. | Proveedores | 53.472 |
| INSFOAMA INSTALACIONES S.L. | Proveedores | 49.895 |
| MICRO SEGUR SL | Proveedores | 47.748 |
| AUREN REESTRUCTURACIONES, S.L.P. AUREN | Proveedores | 47.472 |
| Cuatrecasas Legal S.L.P. | Proveedores | 46.369 |
| Otros | Proveedores | 1.790.653 |
| Subvenciones | | 425.627 |
| Otros | | 1.467.378 |
| Total Deuda No Afectada SER (indiv) | | 38.530.768 |

Anexo 2: Deuda No Afectada – SER (4/4)

| Deuda no afectada | Descripción | Importe (€) |
|---|-----------------------------------|-------------------|
| Deudas con Administraciones Públicas | | 1.661.774 |
| Anticipos de clientes | | 30.883.654 |
| Proveedores | | 4.092.334 |
| Subvenciones | | 425.627 |
| SEPE | Subvenciones | 425.627 |
| Otros | | 1.467.378 |
| BBVA | Tarjetas de crédito | 5.472 |
| CDTI | Péstamos CDTI (dos préstamos) | 278.871 |
| CHG Meridian | Leasing | 108.822 |
| Mongan Stanley | Derivados | 212.086 |
| TRANSPORTES Y EXCAVACIONES UTRERA S | Retención garantía - Subcontratas | 231.064 |
| ORTIZ VERA ENERGIA SL | Retención garantía - Subcontratas | 111.272 |
| INSTALACIONES ELECTRICAS FERCASA SL | Retención garantía - Subcontratas | 85.781 |
| COHEROGRAN SL | Retención garantía - Subcontratas | 44.952 |
| MANUEL ALBA SA | Retención garantía - Subcontratas | 39.096 |
| PROMOCIONES Y CONSTRUCCIONES ALPEMA ESTE SL | Retención garantía - Subcontratas | 37.762 |
| NRG SYSTEMS, INC | Retención garantía - Subcontratas | 32.561 |
| SOLIDA ENERGIAS RENOVABLES SLU | Retención garantía - Subcontratas | 29.501 |
| INGETEA POWER TECHNOLOGY SA | Retención garantía - Subcontratas | 28.417 |
| INETUM ESPAÑA SA | Retención garantía - Subcontratas | 25.612 |
| ENERCON SUR INSTALACIONES Y PROYECT | Retención garantía - Subcontratas | 24.182 |
| J CAMPOAMOR SA | Retención garantía - Subcontratas | 16.913 |
| ELECTRICAS INMATEC ALBACETE SL | Retención garantía - Subcontratas | 16.069 |
| BODION INSTALACIONES Y MANTENIMIENT | Retención garantía - Subcontratas | 15.110 |
| BEYFLOR REFORMAS Y CONSTRUCCIONES S | Retención garantía - Subcontratas | 13.196 |
| EXTREPRONATUR SL | Retención garantía - Subcontratas | 12.955 |
| RADO INEL S.L. | Retención garantía - Subcontratas | 11.785 |
| INSFOAMA INSTALACIONES S.L. | Retención garantía - Subcontratas | 10.791 |
| ESTUDIO DE INGENIERIA LYNKA SL | Retención garantía - Subcontratas | 10.622 |
| VOLADURAS CARTHAGO SL | Retención garantía - Subcontratas | 10.212 |
| PERFORACION HORIZONTAL Y APLICACION .L | Retención garantía - Subcontratas | 8.959 |
| REVISIONES Y CONTROL DE CARTAGENA, | Retención garantía - Subcontratas | 8.536 |
| SERCOMALLA POZOBLANCO, S.L. | Retención garantía - Subcontratas | 7.970 |
| OCI SOLAR FOTOVOLTAICA SL | Retención garantía - Subcontratas | 7.509 |
| VALLADOS Y CONSTRUCCIONES INVERAMEL | Retención garantía - Subcontratas | 5.369 |
| PROYECTOS MISCELANEOS DE TECNOLOGIA | Retención garantía - Subcontratas | 5.124 |
| ELECTRICIDAD POMARES Y PIÑOL, S.L | Retención garantía - Subcontratas | 4.448 |
| SOLUCIONES MONZA S.L | Retención garantía - Subcontratas | 2.491 |
| MOVIMIENTOS DE TIERRA FRANCISCO FRA L | Retención garantía - Subcontratas | 1.632 |
| SOLAR ASSEMBLY SOLUTIONS S.L. | Retención garantía - Subcontratas | 1.236 |
| CADICOM COMUNICACIONES SL | Retención garantía - Subcontratas | 818 |
| SOLVENT INICIATIVAS EMPRESARIALES S | Retención garantía - Subcontratas | 183 |
| Total Deuda No Afectada SER (indiv) | | 38.530.768 |

Anexo 2: Deuda No Afectada – SPH (1/2)

| Deuda no afectada | Descripción | Importe (€) |
|--|----------------------|------------------|
| Deudas con Administraciones Públicas | | 1.207.204 |
| Hacienda Pública | IVA | 976.100 |
| Hacienda Pública | Retención trabajador | 169.676 |
| Hacienda Pública | Retención consejero | 36.708 |
| Seguridad Social | - | 23.632 |
| Hacienda Pública | Retención IRPF | 1.088 |
| Proveedores | | 2.807.216 |
| Ayuela Jiménez Legal, S.L. | Proveedores | 492.814 |
| STRATESYS TECHNOLOGY SOLUTIONS SL | Proveedores | 374.942 |
| MCKINSEY & COMPANY S.L.U | Proveedores | 320.000 |
| Ernst & Young, S.L. | Proveedores | 258.114 |
| Deloitte Strategy, Risk & Transactions, S.L.U. | Proveedores | 246.110 |
| Cuatrecasas, Gonçalves Pereira S.L.P. | Proveedores | 215.938 |
| KPMG Abogados, S.L.P. | Proveedores | 166.483 |
| HARMON CORPORATE AFFAIRS, S.L | Proveedores | 104.500 |
| VODAFONE ESPAÑA SA | Proveedores | 85.730 |
| CROWE ACCELERA MANAGEMENT, S.L | Proveedores | 83.127 |
| Llorente & Cuenca Madrid, S.L. | Proveedores | 52.642 |
| ACKERMANN EXECUTIVE, S.L | Proveedores | 44.666 |
| Guzcasan Asesores, S.L. | Proveedores | 43.500 |
| LEASE PLAN SERVICIOS SA | Proveedores | 41.559 |
| Header Active Services Group S.L. | Proveedores | 24.200 |
| Ávoris Retail Division, S.L. | Proveedores | 23.610 |
| JB Capital Markets Sociedad de Valores, S.A. | Proveedores | 23.333 |
| ORIGEN CONSULTING SL | Proveedores | 21.780 |
| Securitas Seguridad España S.A. | Proveedores | 18.419 |
| Bolsa de Madrid, S.A. | Proveedores | 17.543 |
| Oracle Iberica, S.R.L. | Proveedores | 16.652 |
| Nasdaq Corporate Solutions International Limited | Proveedores | 13.302 |
| AUREN REESTRUCTURACIONES, S.L.P. | Proveedores | 12.100 |
| AENOR CONFIA | Proveedores | 10.648 |
| ADP International Services BV | Proveedores | 9.941 |
| BME Inntech, S.A.U. | Proveedores | 9.000 |
| Asoc.Sectorial Hidrógeno Verde de la R.de Murcia | Proveedores | 8.500 |
| GOMEZ-ACEBO & POMBO ABOGADOS, S.L.P | Proveedores | 7.260 |

Anexo 2: Deuda No Afectada – SPH (2/2)

| Deuda no afectada | Descripción | Importe (€) |
|--|-------------|------------------|
| Deudas con Administraciones Públicas | | 1.207.204 |
| Proveedores | | 2.807.216 |
| SAP España, S.A. | Proveedores | 6.725 |
| Computershare Investor Services PLC | Proveedores | 4.927 |
| DILITRUST IBERICA S.L | Proveedores | 4.848 |
| ACENTOENLACE SL | Proveedores | 4.205 |
| Bolsa de Valencia | Proveedores | 3.315 |
| BME Post Trade Services, S.A, Sociedad Unipersonal | Proveedores | 3.018 |
| World Television Spain, D.L. | Proveedores | 2.686 |
| SIX Financial Information España S.A.U. | Proveedores | 2.650 |
| RMC AMBIENTAL, ESPJ | Proveedores | 2.250 |
| Eurolandcom AB | Proveedores | 2.060 |
| Euroland.com AS | Proveedores | 2.060 |
| García Labajo, Luis Enrique | Proveedores | 2.034 |
| PUBLICACIONES TÉCNICAS PROFESIONALES, SL | Proveedores | 1.875 |
| Bolsa de Bilbao, S.A. | Proveedores | 1.815 |
| Orange Espagne, S.A.U. | Proveedores | 1.788 |
| BETTERFLY OPERATING ESPAÑA S.L.U. | Proveedores | 1.560 |
| Lionbridge International Unlimited Company | Proveedores | 1.265 |
| IDEALS SOLUTIONS SPAIN, S.L | Proveedores | 1.221 |
| Caballero Moreno, Benjamín | Proveedores | 1.150 |
| Asociación Española par ala Relaciones con Inver. | Proveedores | 1.150 |
| Arval Service Lease, S.A. | Proveedores | 1.120 |
| Sector 3 S.A.P. | Proveedores | 901 |
| Maria Dolores Heredia Canova | Proveedores | 877 |
| VERASAT GLOBAL SL. | Proveedores | 857 |
| Northgate España Renting Flexible, S.A. | Proveedores | 755 |
| Montajes Eléctricos Eduardo, S.L. | Proveedores | 610 |
| ANDRES DOMINGUEZ NAFRIA | Proveedores | 524 |
| Alhambra Traductores, S.L. | Proveedores | 495 |
| BDO AUDIBERIA ABOGADOS Y ASESORES TRIBUTARIOS,S.L | Proveedores | 450 |
| VIGILANT SA | Proveedores | 374 |
| S.W.I.F.T. SC | Proveedores | 332 |
| PREVEMUR, PREVENCIÓN Y SALUD S.L. | Proveedores | 253 |
| Registadores Mercantiles de Murcia | Proveedores | 191 |
| Vodafone Servicios, S.L.U. | Proveedores | 169 |
| SEGURIDAD INTEGRAL DEL MEDITERRANEO SL | Proveedores | 126 |
| FERRETERIA DEL SEGURA, S.L. | Proveedores | 92 |
| Boluda y Cia, S.R.C. | Proveedores | 39 |
| Fortis y Coronado, CB | Proveedores | 19 |
| Ilustre Colegio Notarial de Murcia | Proveedores | 15 |
| Total Deuda No Afectada SPH (indiv) | | 4.014.421 |

Anexo 3: Conciliación P&L Industrial 2024 Ajustada

| P&L Industrial Consolidada | PL Contable | Ajustes Extraordinarios | PL Proforma | EPC | Ajustada sin EPC |
|-------------------------------|---------------|----------------------------|---------------|---------------|------------------|
| €m | FY24 | FY24 | FY24 | FY24 | FY24 |
| Trackers | 310,4 | 15,0 | 325,4 | - | 325,4 |
| EPC | 72,5 | 13,0 | 85,5 | (85,5) | - |
| O&M | 16,9 | - | 16,9 | - | 16,9 |
| Others | 1,8 | - | 1,8 | - | 1,8 |
| Total Project revenue | 401,6 | (28,0) | 429,6 | (85,5) | 344,1 |
| Project costs | (434,7) | 27,5 | (407,2) | 105,1 | (302,1) |
| Project guarantees | - | - | - | - | - |
| Extraordinary (Overruns, LDs) | - | - | - | - | - |
| Project margin | (33,1) | (55,5) | 22,4 | 19,6 | 42,0 |
| P. Margin % | (8,2)% | | 5,2% | (60,8)% | 12,2% |
| Indirect personnel expenses | (3,6) | - | (3,6) | 1,1 | (2,6) |
| Indirect opex | (3,1) | - | (3,1) | 1,3 | (1,8) |
| Others | - | - | - | - | - |
| Extraordinary (Claims) | - | - | - | - | - |
| Contribution Margin | (39,8) | (55,5) | 15,7 | 21,9 | 37,6 |
| C. Margin % | (9,9)% | | 3,6% | (64,1)% | 10,9% |
| Other operating income | - | - | - | - | - |
| Structure personnel expenses | (10,7) | - | (10,7) | - | (10,7) |
| Structure Opex | (18,8) | - | (18,8) | - | (18,8) |
| Extraordinary costs | (2,2) | 2,2 | (0,0) | - | (0,0) |
| EBITDA | (71,6) | (57,7) | (13,9) | 21,9 | 8,0 |
| EBITDA (% of sales) | (17,8)% | | (3,2)% | (64,1)% | 2,3% |

Anexo 4: Conciliación P&L Consolidada - CCAA

| Anexo - P&L Reportada y CCAA | 2024 | | 2023 | | 2022 | |
|---|----------------|--------------------|---------------|--------------------|-------------|--------------------|
| | CCAA | Plan de Viabilidad | CCAA | Plan de Viabilidad | CCAA | Plan de Viabilidad |
| Importe Neto Cifra de Negocios | 326,3 | 411,7 | 249,5 | 397,6 | 568,2 | 570,9 |
| Otros ingresos de explotación | 1,8 | 1,2 | 1,5 | (3,2) | 3,2 | 0,4 |
| Trabajos realizados por el Grupo para su activo | 4,0 | 2,9 | 9,5 | 9,8 | 50,8 | 49,9 |
| Aprovisionamientos | (236,9) | (253,3) | (146,8) | (193,2) | (379,6) | (338,6) |
| Otros costes de proyecto | | (192,8) | | (158,0) | | (219,9) |
| Gastos de personal | (40,9) | (20,9) | (41,5) | (33,1) | (68,8) | (26,6) |
| Otros gastos de explotación | (87,1) | (24,0) | (63,6) | (21,3) | (151,3) | (16,0) |
| Amortización del inmovilizado | (4,0) | (8,3) | (5,6) | (9,6) | (4,4) | (4,4) |
| Deterioro enajenación del inmovilizado | (8,9) | (32,8) | (7,2) | (8,8) | (2,1) | (1,9) |
| SPVs | 4,4 | 4,4 | 7,6 | 7,6 | 8,1 | 8,1 |
| Otros resultados | (11,7) | (13,1) | (0,1) | (0,6) | (1,5) | 0,6 |
| Resultado de explotación | (53,0) | (125,0) | 3,2 | (12,7) | 22,7 | 22,7 |
| Resultado financiero | (36,8) | (46,8) | (17,0) | (21,6) | (4,7) | (4,7) |
| Beneficio/pérdida de asociadas (método participación) | (0,2) | 0,6 | (0,2) | 2,4 | 0,1 | 0,1 |
| Resultado antes de impuestos | (90,0) | (171,2) | (13,9) | (31,9) | 18,1 | 18,1 |
| Impuesto sobre beneficios | (31,2) | (31,7) | 8,7 | 8,5 | (5,0) | (5,0) |
| Operaciones continuadas | (121,2) | (202,9) | (5,3) | (23,5) | 13,1 | 13,1 |
| Operaciones interrumpidas | (84,5) | - | (18,2) | - | | - |
| Ajuste IFRS | | (2,9) | | - | | - |
| Resultado Consolidado del ejercicio | (205,7) | (205,7) | (23,5) | (23,5) | 13,1 | 13,1 |

| Ajustes IFRS Consolidación CAP | |
|--|--------------|
| Eliminación de transacciones intercompany | 1,3 |
| Asientos de consolidación Araxá y Pedránopolis | (6,8) |
| Ajustes de valoración de activos (IFRS 5) | 2,6 |
| Total ajustes | (2,9) |

¹Nota: En el Plan de Viabilidad, se han incluido las operaciones interrumpidas dentro de las líneas operativas correspondientes, a efectos de análisis de negocio. Sin embargo, en las CCAA, estas operaciones se presentan aparte según NIIF 5. Estas operaciones son las actividades de gestión de activos solares, enmarcadas dentro del perímetro Soltec Asset Management S.L. y su línea de servicios, que engloba las actividades de BOP, EPC e instalación en el perímetro de Soltec Energías Renovables S.L.U.

Anexo 5: Participación en avales y Elevación

Con el fin de reflejar un escenario aproximado en el Plan de Viabilidad, se han realizado asunciones sobre las alternativas que adoptaría cada acreedor en el marco del plan de reestructuración, en base a las últimas conversaciones con los distintos acreedores.

| Cálculo participación Tramo B (€) | | | | | | | |
|-----------------------------------|------------------------|---|---|--|---|---|------------------------------------|
| Entidad Financiadora | Importe Ser Post-Quita | Participación en la Nueva Línea de Avales | Participación en la Extensión de la Línea de Avales Revolving Sindicada | Elevación hasta Importe SER Post-Quita en la nueva línea | Elevación por encima Importe SER Post-Quita en la nueva línea | Elevación Extensión de la línea de Avales Revolving Sindicada | Importe SER Post-Quita + Elevación |
| Caixabank | 2,3 | 6,2 | 7,2 | 1,2 | 2,9 | 3,6 | 7,7 |
| Santander | 1,4 | 3,7 | 10,8 | 0,7 | 1,7 | 5,4 | 7,8 |
| Bankinter | 1,6 | - | - | - | - | - | - |
| BBVA | 0,4 | 1,1 | 3,4 | 0,2 | 0,5 | 1,7 | 2,4 |
| Unicaja | 1,8 | - | - | - | - | - | - |
| Banca March | 0,6 | - | - | - | - | - | - |
| Ibercaja | 1,6 | - | - | - | - | - | - |
| Sabadell | 0,4 | 1,1 | 1,7 | 0,2 | 0,5 | 0,8 | 1,5 |
| Cajamar | 1,3 | - | - | - | - | - | - |
| Banco Pichincha | 1,2 | - | - | - | - | - | - |
| Cooperativo | 1,2 | - | - | - | - | - | - |
| Deutsche Bank | 0,4 | - | - | - | - | - | - |
| Total | 14,2 | 12,0 | 23,0 | 2,2 | 5,6 | 11,5 | 19,4 |

Elevación 0.5€/1€

Elevación 0.75€/1€

Elevación 0.5€/1€

A

B

A

+

B

Anexo 6: Deuda Financiera Existente a Reestructurar

La “Deuda Financiera Existente a Reestructurar” se refiere conjuntamente a las siguientes:

SER

- Una línea de crédito revolving sindicada por un importe de 95.557.942€, así como los intereses de demora devengados y no capitalizados en la Fecha de Firma;
- Confirmings suscritos y vencidos por un importe de 3.425.482€, así como los intereses devengados y no pagados en la Fecha de Firma; y
- La deuda derivada de los avales suscritos en el marco del contrato de línea de avales revolving sindicada y que se encuentren ejecutados a Fecha de Firma así como los intereses devengados y no pagados en la Fecha de Firma y que en la fecha de la presente hoja de términos suman un importe de 9.365.030€.
- En adelante, conjuntamente, la “Deuda Financiera Existente Afectada SER”, concedida a SER por determinadas entidades financieras.

CAP

- Un crédito sénior por un importe de aproximadamente 77.349.881€, así como los intereses devengados y no pagados en la Fecha de Firma, otorgado por Incus Capital a CAP de la que son garantes SAM y DEV.

DEV

- Línea de crédito por un importe de 997.752€ así como los intereses ordinarios devengados y no pagados en la Fecha de Firma, otorgada por Banco Santander, S.A. a DEV.
- Avales ejecutados por un importe de 976.420€, debido por DEV a Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.

The image features a large-scale solar farm with rows of photovoltaic panels stretching into the distance. The panels are tilted and supported by metal structures. In the foreground, there is a lush green field with some yellow wildflowers. The sky is bright blue with scattered white clouds. The Soltec logo, consisting of a white stylized sun icon and the word "soltec" in a bold, lowercase sans-serif font, is overlaid on the center of the image.

soltec