



RESULTADOS

enero – junio 2026

AVISO LEGAL

Este documento ha sido elaborado por Soltec Power Holdings, S.A. ("Soltec" o "Empresa") exclusivamente para su uso durante la presentación de resultados financieros de 2026. Por lo tanto, este documento no podrá ser divulgado ni publicado, ni utilizado por ninguna otra persona o entidad, por ningún otro motivo sin el consentimiento expreso y previo por escrito de Soltec. Ni Soltec, ni sus filiales u otras empresas del grupo Soltec o empresas en las que Soltec tenga participación, asumen responsabilidad de ningún tipo, independientemente de que ocurra o no negligencia o cualquier otra circunstancia, respecto de los daños o perjuicios que puedan derivarse de cualquier uso de este documento o de sus contenidos.

Este documento no constituye, y no se puede confiar en él de ninguna manera como, asesoramiento legal, fiscal, de inversión, contable, regulatorio o de cualquier otro tipo sobre, sobre o en relación con la Empresa, ni constituye ni forma parte de, y no debe interpretarse como, ninguna oferta de venta o emisión o invitación a comprar o suscribirse a, o cualquier solicitud de cualquier oferta para comprar o suscribirse, o adquirir de otro modo, cualquier valor de la Empresa, ni ella ni ninguna parte de ella, ni el hecho de su distribución, formarán la base de, o se confiará en relación con, cualquier contrato o decisión de inversión.

La información financiera contenida en este documento ha sido objeto de una revisión por parte de EY

Los negocios incluidos en cada uno de nuestros segmentos geográficos y los principios contables bajo los cuales se presentan sus resultados aquí pueden diferir de los negocios incluidos y de los principios contables locales aplicables en nuestras subsidiarias en esas geografías. En consecuencia, los resultados de las operaciones y las tendencias mostradas para nuestros segmentos geográficos pueden diferir materialmente de los de dichas subsidiarias.

Este documento contiene ciertas medidas financieras de la Empresa que no se basan en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), sino en sus registros contables, que la Empresa considera como medidas alternativas de rendimiento (MAP) según se definen en las Directrices de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) sobre Medidas de Rendimiento Alternativas de 5 de octubre de 2015. En consecuencia, las MAP no han sido ni serán auditadas ni revisadas por nuestros auditores.

AVISO LEGAL

La Sociedad entiende que las medidas alternativas de rendimiento deben ser consideradas por los usuarios de la información financiera como complementarias a las magnitudes presentadas de acuerdo con las bases de presentación de las cuentas anuales consolidadas, pero en ningún caso como sustitutivas de las mismas. La Empresa no es responsable de las decisiones que los usuarios tomen en función de medidas de rendimiento alternativas. Estas medidas no deben ser consideradas como alternativas a las establecidas de acuerdo con las NIIF, tienen un uso limitado como herramientas de análisis, no deben ser consideradas de manera aislada y pueden no ser indicativas de los resultados operativos.

Otras empresas, incluidas algunas de nuestra industria, pueden calcular dichas medidas de manera diferente, lo que reduce su utilidad para fines de comparación. El Informe de Resultados semestral y anual auditado emitido por la Empresa y este documento incluyen una lista y definición de medidas de desempeño alternativas (MAP).

La definición y clasificación de la cartera de proyectos de la división industrial y de la división de desarrollo de proyectos fotovoltaicos puede no ser necesariamente la misma que la utilizada por otras empresas dedicadas a actividades similares. Por lo tanto, es posible que la capacidad estimada de los gasoductos de Soltec no sea comparable con la capacidad estimada de los gasoductos divulgada por esas otras empresas. Asimismo, dada la naturaleza dinámica del pipeline, el pipeline de Soltec está sujeto tanto a cambios sin previo aviso como en base a determinados proyectos clasificados en una determinada categoría de pipeline, tal y como se identificó previamente, podrían ser reclasificados en otra categoría de pipeline o podrían ser discontinuados en caso de eventos inesperados, que pueden estar fuera del control de Soltec y serán reportados periódicamente en comunicaciones relativas a la información operativa del negocio.

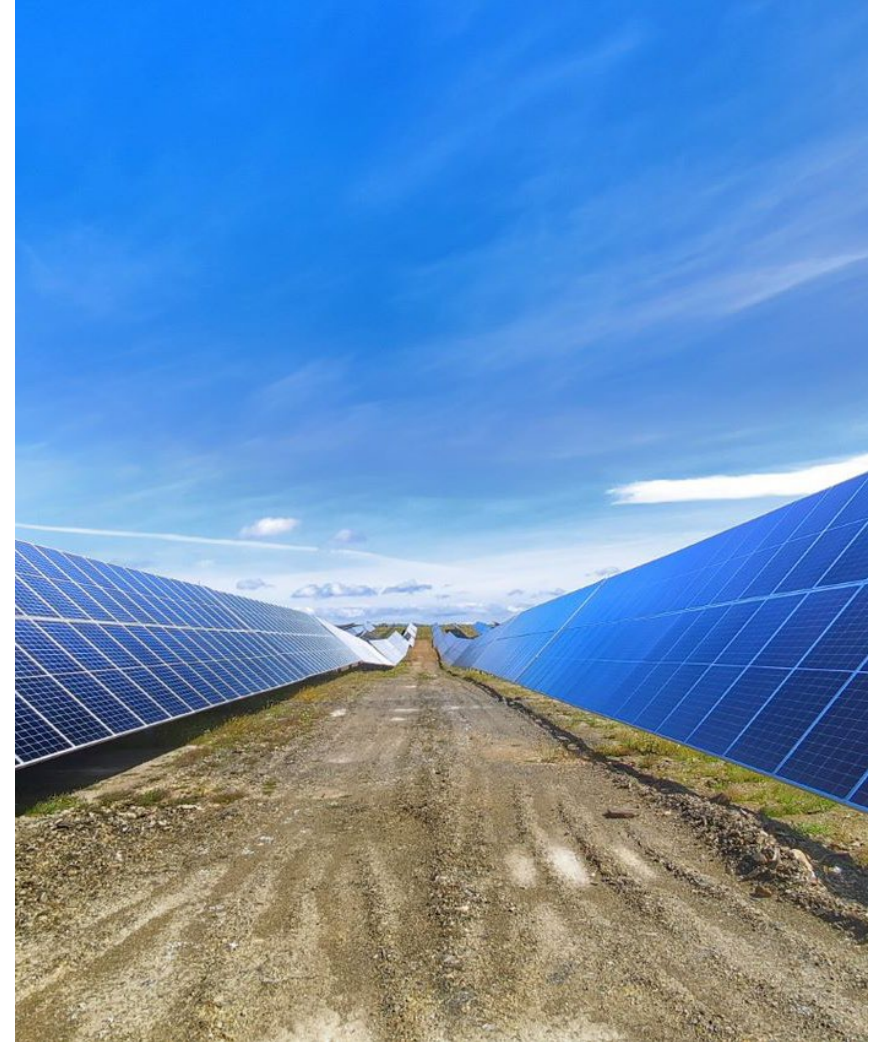
Este documento incluye declaraciones prospectivas, que se basan en expectativas, proyecciones y suposiciones actuales sobre eventos futuros. Estas declaraciones prospectivas incluyen todos los asuntos que no son hechos históricos. Las palabras "creer", "esperar", "anticipar", "pretender", "estimar", "pronosticar", "proyectar", "planear", "hará", "debería", "objetivo", "pipeline", "plan", "será", "puede" y expresiones similares identifican declaraciones prospectivas. Otras declaraciones prospectivas se pueden identificar a partir del contexto en el que se realizan. Estas declaraciones prospectivas, así como las incluidas en cualquier otra información discutida en este documento, están sujetas a riesgos, incertidumbres y suposiciones conocidas o desconocidas sobre la Empresa, sus inversiones y su estrategia comercial, con respecto a, entre otros asuntos, las tendencias regulatorias, económicas y de la industria relevantes y la capacidad de la Empresa para financiar y llevar a cabo con éxito su plan estratégico. Cumpla sus objetivos y cumpla con su cartera de proyectos. A la luz de estos riesgos, incertidumbres y suposiciones, es posible que los eventos en las declaraciones prospectivas no ocurran y que los resultados, el rendimiento o los logros reales difieran materialmente de los resultados, el rendimiento o los logros futuros que puedan estar expresados o implícitos en este documento. No se hace ninguna declaración o garantía de que cualquier declaración prospectiva se cumplirá. Las declaraciones prospectivas se refieren a la fecha de este documento y nadie se compromete a actualizar o revisar públicamente dichas declaraciones prospectivas, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros o de otro tipo. Ninguna de las Empresas, sus subsidiarias o afiliadas, ni ninguno de sus respectivos directores, funcionarios, empleados, asesores o agentes, acepta ninguna responsabilidad u obligación de ningún tipo ni hace ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en cuanto a la veracidad, imparcialidad, exactitud, integridad o verificación de dicha información. En consecuencia, no se debe depositar una confianza indebida en ninguna declaración prospectiva contenida en este documento.

AGENDA

1) 2026: UN NUEVO INICIO

2) RESULTADOS (enero - junio 2026)

3) ANEXO



-01-

2026

UN NUEVO INICIO

UN NUEVO INICIO

- **Soltec recupera su capacidad comercial por primera vez desde 2024.** El cierre de la reestructuración financiera (diciembre 2025), con la entrada de nuevo capital y liquidez en la compañía y la disponibilidad de avales por parte de la banca, permiten a Soltec relanzar su actividad comercial para licitar nueva contratación.
- **Presencia activa en las principales ferias internacionales y recuperación de toda la actividad comercial para licitación de nuevos contratos.**
- **Pipeline identificado de oportunidades superior a 44GW, distribuido en 420 proyectos y 26 países, con 20 proyectos en fase final de licitación.**
- **Desarrollo de nuevos productos.**
Soluciones orientadas a maximizar el rendimiento y la rentabilidad de las plantas fotovoltaicas a lo largo de toda su vida útil, apoyándose en la innovación y la excelencia industrial.



UN NUEVO INICIO

- **Fortalecimiento del gobierno corporativo.**

- Nuevo presidente del Consejo independiente de la propiedad
- Nueva consejera independiente con 30 años experiencia en el sector

- **Fortalecimiento de la estructura directiva regional.**

Nuevos responsables para USA, LATAM y EMEA con el objetivo de reforzar la estructura regional y combinar la escala y experiencia internacional con un mayor conocimiento de las dinámicas locales.

- **Implementación del plan de transformación industrial**

- Digitalización de todos los procesos de la compañía desde la fase de licitación a la ejecución de proyectos
- Desarrollo progresivo de un nuevo sistema SAP de control interno
- Costes de estructura se reducen en mas de un 50%. ERE completado
- Nueva imagen corporativa

NUEVOS REGIONAL MANAGERS



David Menéndez
(EMEA)

Su trayectoria de más de 20 años en el sector energético y las energías renovables combina conocimiento técnico, estrategia, desarrollo de proyectos, operaciones e inversión. Ha ocupado posiciones de responsabilidad en compañías como GE Power, Woodward, Siemens Gamesa y FRV, donde lideró la estrategia global y el desarrollo del negocio de almacenamiento energético. Con experiencia internacional en distintos mercados europeos, se incorpora a Soltec como General Manager EMEA para impulsar nuevas oportunidades de negocio y el crecimiento de la compañía en Europa, Oriente Medio y África.



Alejandro Moreno
(North America)

Con una sólida trayectoria internacional en energías renovables, desarrollo de negocio y gestión de proyectos, Alejandro Moreno acumula más de 20 años de experiencia en el sector energético. Ha ocupado posiciones de dirección en compañías como Suntech Power, Isofoton, Recurrent Energy y Canadian Solar, liderando equipos multiculturales y proyectos internacionales en tecnologías como solar, almacenamiento y soluciones híbridas. Se incorpora a Soltec como Presidente de Norteamérica, donde liderará el crecimiento de la compañía en Estados Unidos, México y Centroamérica.



Vinicius Gibrail
(LATAM)

Con más de 25 años de experiencia en posiciones ejecutivas y comerciales, Vinicius Gibrail ha desarrollado su trayectoria en los sectores de energías renovables, certificación y equipos eléctricos, principalmente en Latinoamérica. Ha liderado operaciones en más de 15 países, entre ellos Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile, y ha ocupado posiciones de dirección en compañías como Array Technologies, Steck y TÜV Rheinland. Licenciado en Administración de Empresas y con un MBA por FGV, se incorpora a Soltec para liderar la nueva etapa de crecimiento de la compañía en Latinoamérica.

UNA MARCA RENOVADA CON PRESENCIA GLOBAL

Nueva identidad, misma ambición global: renovamos nuestra marca y seguimos presentes en los principales eventos internacionales del sector.

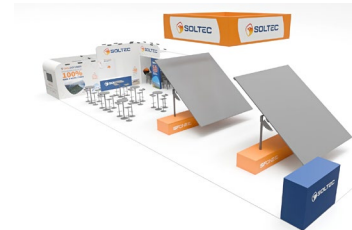
Una evolución que fortalece nuestro ADN tecnológico y proyecta una imagen más sólida, actual y preparada para el futuro.



Los principales eventos internacionales del sector siguen siendo un punto de encuentro clave para acompañar a nuestros clientes y fortalecer nuestra actividad comercial.



Intersolar Europe
(Alemania)

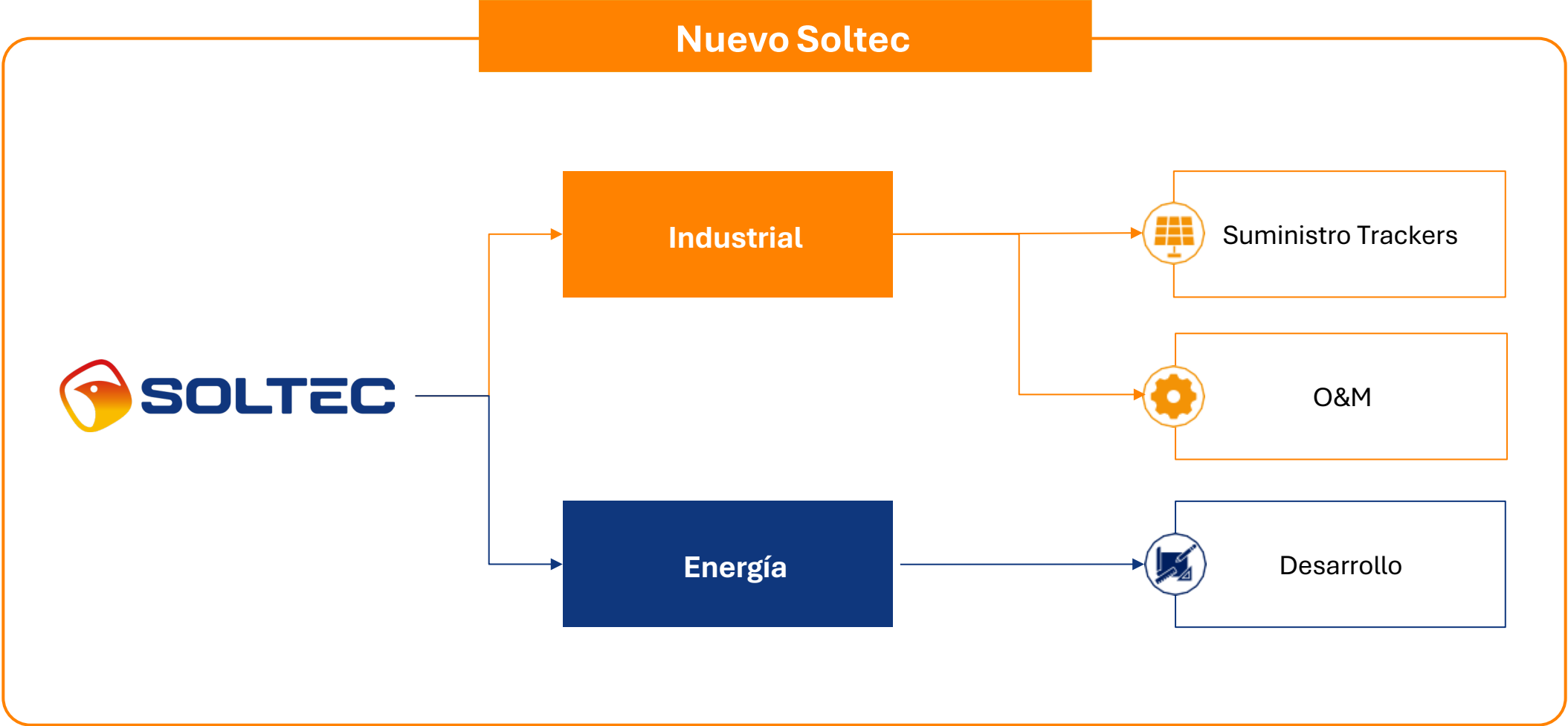


RE+
(Norteamérica)



Intersolar Brasil
(LATAM)

FOCO EN GENERACIÓN DE CAJA, ACTIVIDADES NO INTENSIVAS EN CAPITAL, MÁS RENTABLES Y DE MENOR RIESGO



-02-

RESULTADOS 1H 2026

RESULTADOS CONSOLIDADOS ENERO – JUNIO 2026

ESTRATEGIA

- La compañía ha comenzado a implementar la **reorientación de su estrategia** hacia su negocio principal de suministro de trackers.
- **Discontinuación de las actividades mas intensivas en capital**, de mayor riesgo, menor margen y menor generación de caja (IPP, servicios de construcción e instalación de trackers).

ACTIVIDAD COMERCIAL

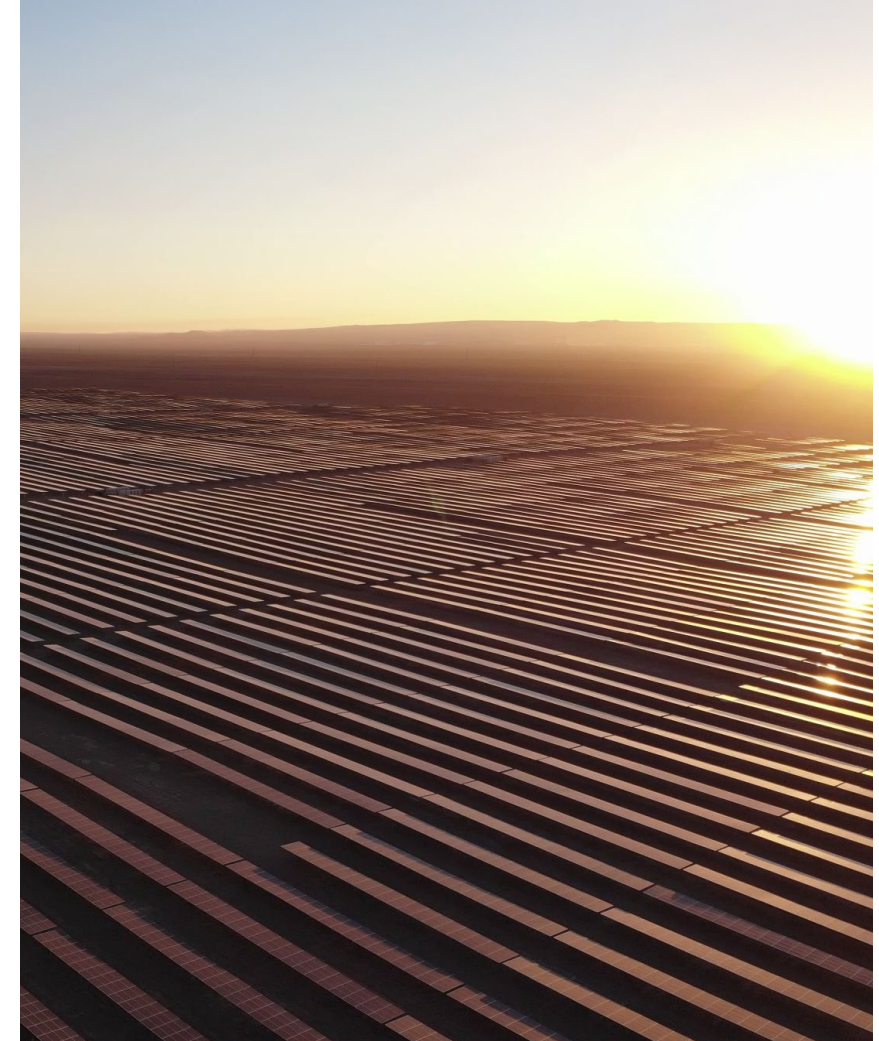
- Intensa actividad comercial con **mas de 20 proyectos en fase final** de adjudicación.
- Cifra de ventas poco significativa debido al período de **ramp up inicial post restructuración** y el plazo de seis a diez meses que existe entre la licitación y la adjudicación final de nuevo proyectos.

AJUSTES CONTABLES Y MERCADO

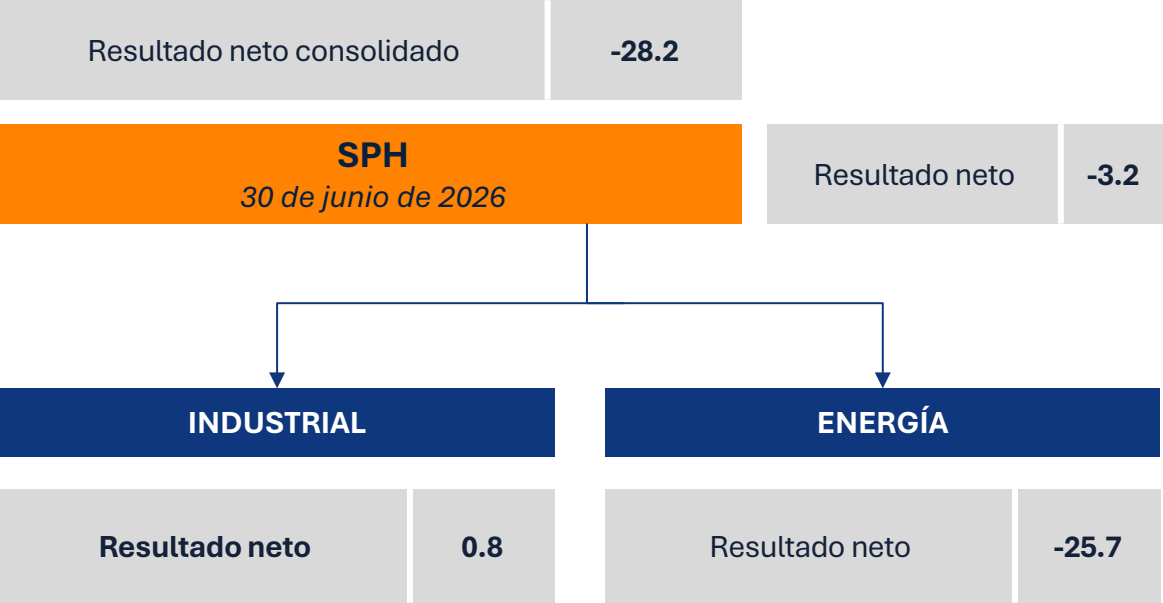
- Gran parte de las **pérdidas contables localizadas en el negocio de Energía, derivadas de ajustes de valoración de activos en desarrollo y proyectos destinados para la venta.**
- Estos ajustes contables reflejan **la compleja situación del mercado de desarrollo y operación de activos renovables** debido al exceso de oferta, evolución de los precios de mercado y situaciones de curtailment.
- **Estos ajustes no suponen salida de caja**, por lo que no afectan a la solvencia de la compañía.

DIVISION INDUSTRIAL

- La división **Industrial alcanza un resultado neto positivo** fruto de las medidas de mitigación de riesgos operativos de años anteriores.



CUENTA PÉRDIDAS Y GANANCIAS POR UNIDAD NEGOCIO



A) Soltec Power Holdings S.A. (Individual):

- El **resultado neto** se ha situado en **-3.2 M€**, derivado fundamentalmente de la concentración en la sociedad holding de una parte sustancial de los **costes de personal y estructura corporativa del Grupo**.

B) Perímetro Industrial:

- Cierre del semestre con un **resultado neto positivo de 0.8 M€**, consecuencia de las medidas adoptadas por la Dirección orientadas a la mitigación de los riesgos operativos derivados de ejercicios anteriores.

C) Perímetro Energía:

- Resultado neto negativo de 25.7 M€, de los cuales 16.1 M€ corresponden a deterioros contables, sin salida de caja, asociados a proyectos en desarrollo y a participaciones en sociedades vehículo (SPVs) vinculadas a dichos proyectos.

El resultado neto del perímetro de industrial registra un resultado positivo de 0.8 M€. Sin embargo, el resultado neto consolidado del Grupo asciende a -28.2 M€, lastrado principalmente por las pérdidas obtenidas en el perímetro de Energía.

RESULTADOS CONSOLIDADOS ENERO – JUNIO 2026

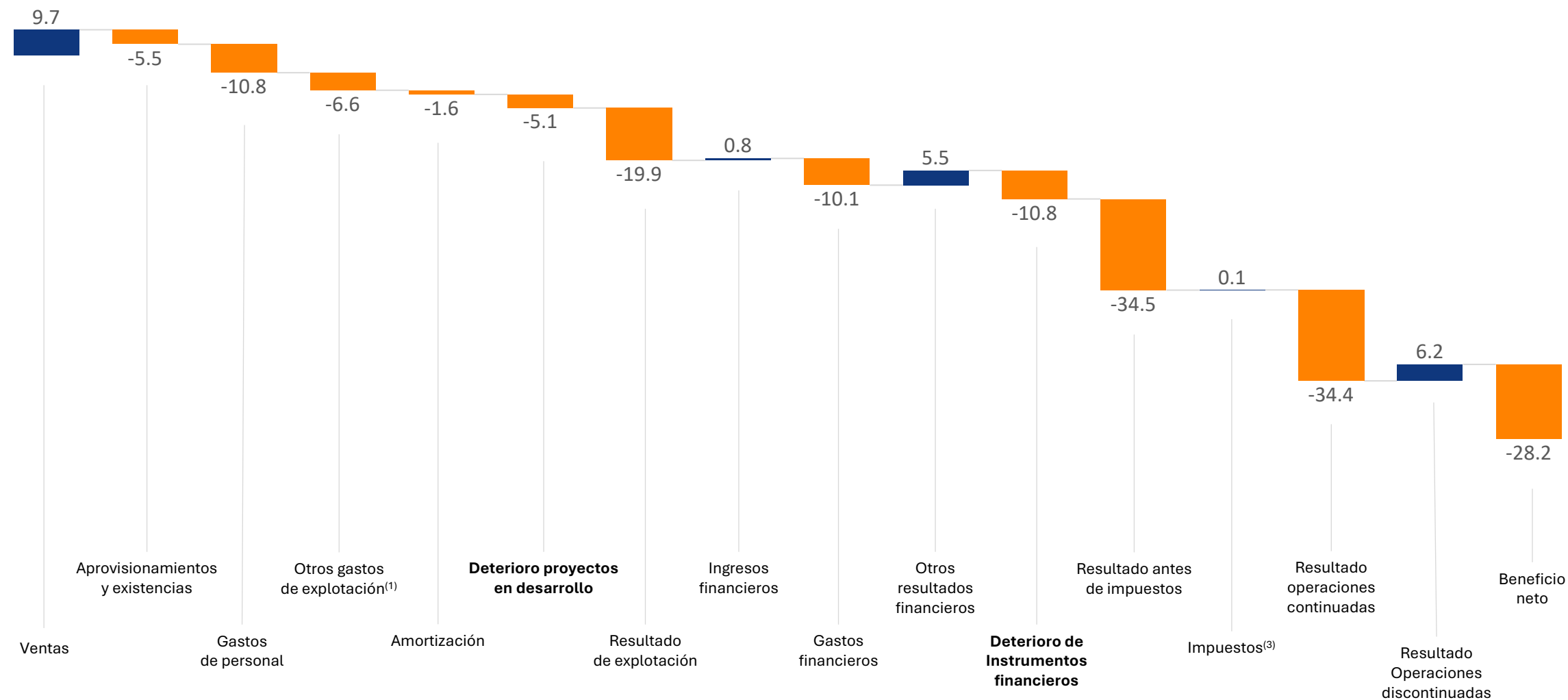
PRINCIPALES MAGNITUDES FINANCIERAS ⁽¹⁾	
€ Mn	H1 2026
Ventas	9.7
Aprovisionamientos	(5.5)
Deterioro proyectos en desarrollo	(5.1)
Costes operativos ⁽²⁾	(17.6)
EBITDA ⁽¹⁾	(18.5)
Resultados financieros ⁽³⁾	(3.7)
Deterioro de instrumentos financieros	(10.9)
Resultados de las actividades continuadas	(34.4)
Resultados de actividades interrumpidas	6.2
Resultado Neto	(28.2)



- Las **ventas consolidadas** del grupo ascienden a **9,7M€**, generadas principalmente por el negocio core de Soltec, el segmento de seguidores solares (7,3M€).
- Los **costes operativos** se reducen un 54%.
- El **EBITDA** obtenido por el grupo durante el primer semestre del año 2026 es de 18,5M€ negativos, derivado principalmente de que el Grupo aún se encuentra en fase de recuperación de su actividad comercial y espera reactivar las firmas de nuevos contratos de suministro de seguidores solares durante el segundo semestre del año.
- Los **resultados de actividades continuadas han sido de 34,4M€** negativos.
- Los **resultados derivados de actividades interrumpidas** ascienden a **6.2M€ positivos**, fruto de el esfuerzo realizado por el Grupo en la mitigación de los riesgos vinculados a las líneas de negocio de servicios de construcción y gestión de activos en operación y destinados a la venta.
- Resultado neto negativo de 28,2 M€**, de los cuales **16,1 M€** corresponden a **deterioros contables del perímetro de energía, sin salida de caja**, asociados a proyectos en desarrollo (5,1M€) y a participaciones en sociedades vehículo (SPVs) (10,9M€) vinculadas a dichos proyectos en el perímetro de energía. A su vez, de los 28.2 M€, **-25.7 M€ corresponden a la división de energía**, -3.2 M€ provienen de la matriz del Grupo (SPH) y **0.8 M€ positivos provienen de la división de industrial**.
- La **división Industrial** registra un **resultado neto positivo de 0.8 M€**.

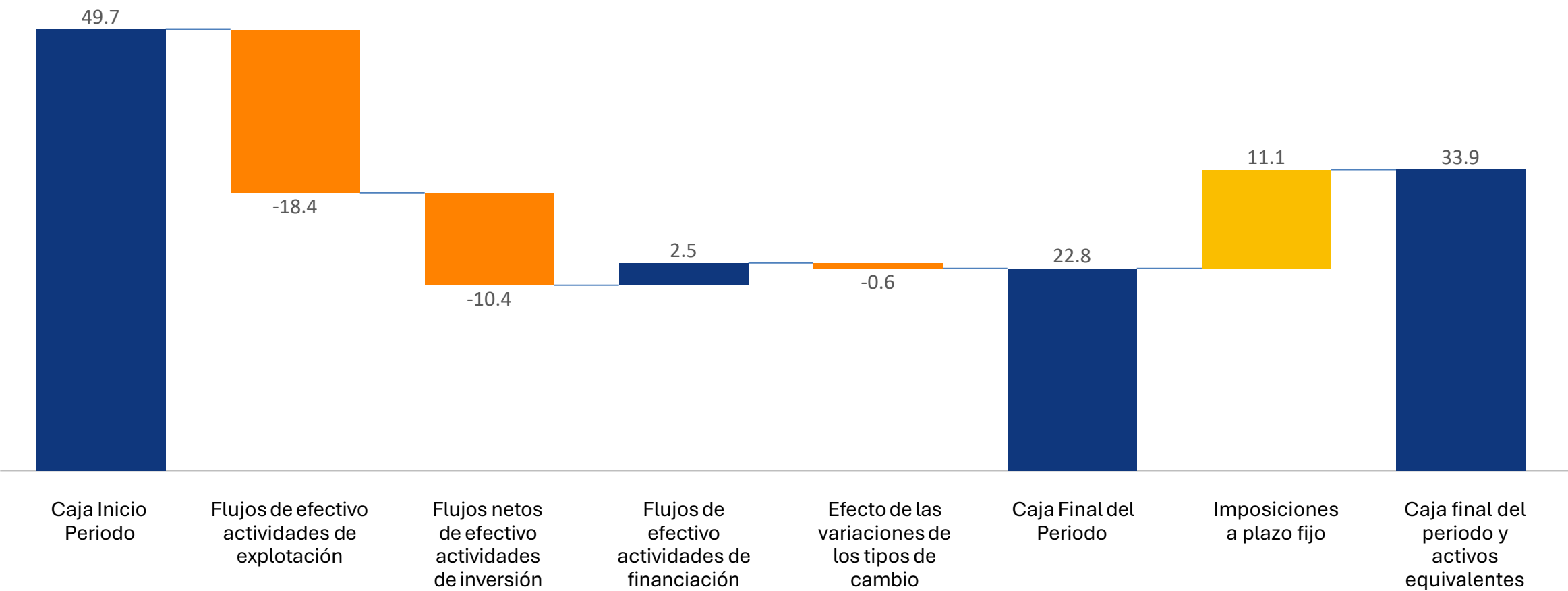
(1) El EBITDA se calcula a partir del Resultado de Explotación del Grupo, restándole las amortizaciones y depreciaciones (-1.6M€) y otros resultados (+0.2M€).
(2) Los costes operativos del Grupo ascienden a -17.6M€ y engloban los gastos de personal (-10.8M€) y otros gastos de explotación (-6.6M€).
(3) Los resultados financieros ascienden -3.7M€ e incorporan los ingresos financieros (0,8M€), gastos financieros (-10.1M€) y diferencias de cambio (5.5M€).

ENERO - JUNIO 2026 CUENTA DE P&L (€Mn)

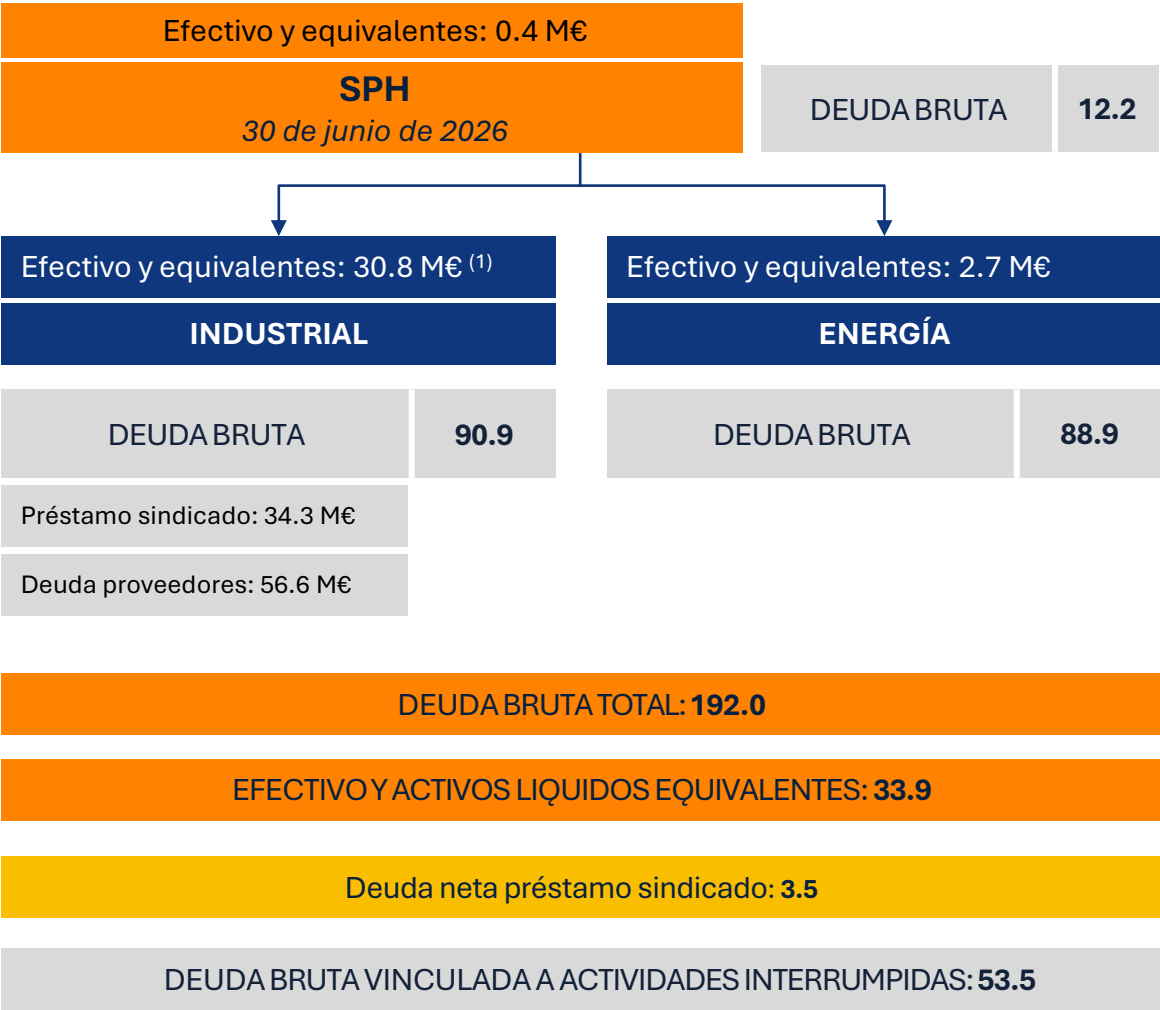


ENERO – JUNIO 2026 FLUJO DE CAJA

Estados de flujos de efectivo (€Mn)



DEUDA FINANCIERA Y COMERCIAL NETA



Deuda bruta financiera total perímetro Industrial:

- **Préstamo sindicado: 34.3 M€.** Es la única deuda bancaria vinculada al perímetro de Industrial. Tras la reestructuración, la amortización se ha adaptado a la capacidad de generación de flujos de caja del perímetro, con un periodo de amortización de 6 años, siendo el 70% del importe amortizado en el último año.
- **Deuda comercial (proveedores) estructurada: 56.6 M€.** Será amortizada durante los próximos 4 años de acuerdo al plan de reestructuración.

Deuda financiera total perímetro Energía:

- **Préstamo Incus Capital: 85.8M€.** El préstamo para desarrollo de proyectos fotovoltaicos con Incus Capital es la deuda más importante.
- **Línea de crédito Soltec Development: 3.1M€.** Préstamo que ostenta el perímetro de desarrollo con entidades bancarias para el fomento y desarrollo de proyectos fotovoltaicos.

Deuda bruta financiera total SPH:

- **Crédito Inversor: importe de 12.2M€,** siendo su plazo de amortización de 5 años, amortizándose el total del principal en el último año.

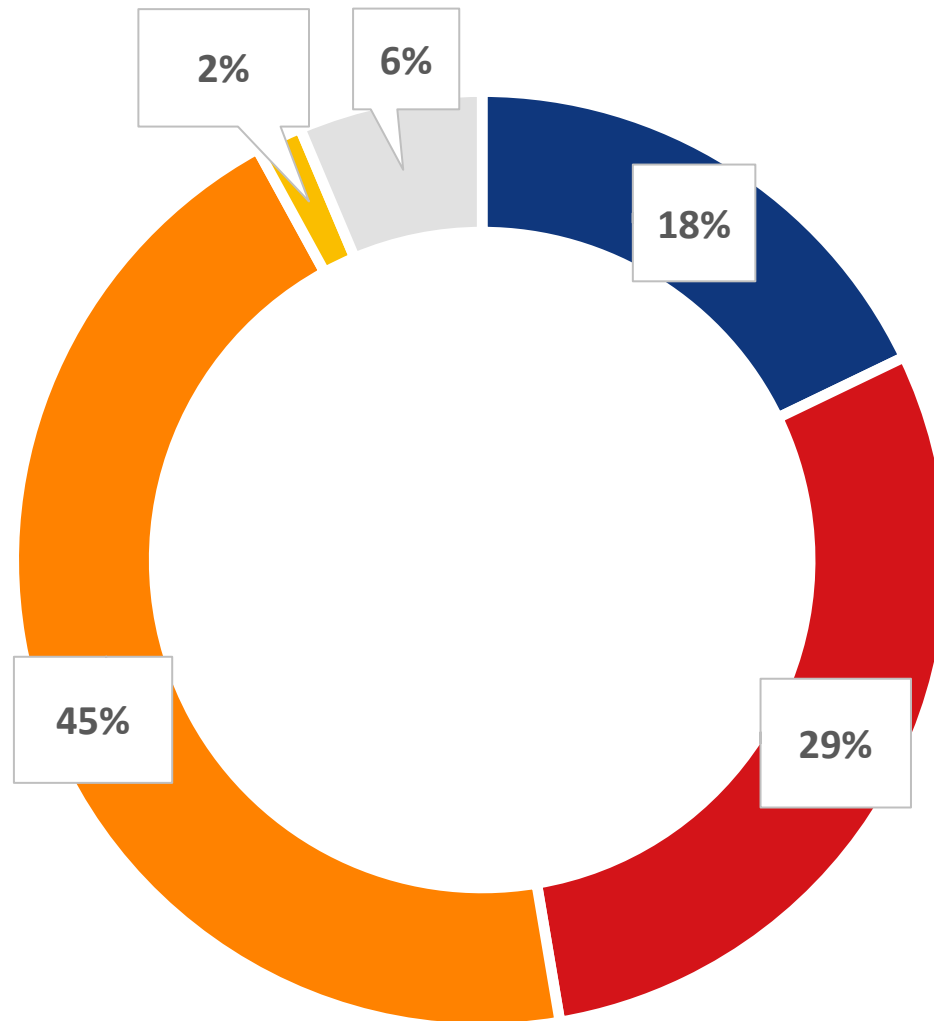
Efectivo y activos líquidos equivalentes: La caja disponible por el Grupo a cierre del primer semestre del año 2026 es de **33.9M€.**

Deuda bruta vinculada a actividades interrumpidas:

- **Project Finance: 53.5M€.** Deuda vinculada a los proyectos en operación que actualmente se encuentran mantenidos para la venta.

(1) El Grupo cuenta con imposiciones a plazo fijo por importe de 11.1M€ que se reflejan en el estado de flujos de efectivo consolidado como flujos de las actividades de inversión. Sin embargo, la liquidez de dichas imposiciones es elevada, por lo que el efectivo y equivalentes del Grupo ascendería a 33.9M€

DEUDA POR TIPO DE INSTRUMENTO



- Préstamos sindicado
- Deuda comercial reestructurada
- Préstamos incus capital
- Línea de crédito soltec development
- Crédito inversor

-03-

ANEXO

BALANCE CONSOLIDADO

ACTIVO (€, 000)	30.06.26	31.12.25
ACTIVO NO CORRIENTE		
Activos intangibles	5.006	5.423
Propiedades, planta y equipo	4.602	5.067
Derecho de uso	3.711	4.005
Inversiones a largo plazo en empresas del grupo y asociadas	24.788	33.931
Activos financieros no corrientes	3.823	4.529
Activos por impuestos diferidos	22.146	25.360
Total de activos no corrientes	64.074	78.315
ACTIVO CORRIENTE		
Activos no corrientes mantenidos para la venta	110.643	102.766
Inventarios	28.601	31.969
Deudores y otros activos corrientes	48.642	53.671
Créditos con las administraciones públicas	12.297	10.701
Inversiones a corto plazo en empresas del grupo y asociadas	-	256
Activos financieros corrientes	13.225	2.722
Otros activos corrientes	3.590	3.234
Efectivo y equivalentes de efectivo	22.756	49.661
Total activo corriente	239.754	254.980
ACTIVOS TOTALES	303.828	333.295

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	30.06.26	31.12.25
PATRIMONIO NETO		
Capital y reservas		
Capital social	22.847	22.847
Prima de emisión	154.171	154.171
Reservas	(193.538)	(206.249)
Acciones propias	(4.287)	(4.287)
Otros fondos propios	(14.542)	(9.677)
Resultado atribuido a la Sociedad Dominante	(28.108)	12.710
Patrimonio neto	(63.206)	(30.485)
Participación minoritaria	(139)	(389)
Patrimonio neto total	(63.346)	(30.874)
PASIVO		
Pasivos financieros a largo plazo	187.803	173.196
Provisiones a largo plazo	6.105	6.517
Pasivos por impuestos diferidos	22.280	25.547
Total pasivo no corriente	216.489	205.260
PASIVO CORRIENTE		
Pasivos vinculados a activos no corrientes mantenidos para la venta	68.467	60.813
Pasivos financieros a largo plazo	19.850	19.306
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	39.837	45.256
Deudas con las administraciones públicas	3.271	4.274
Provisiones a corto plazo	19.559	29.260
Total pasivo corriente	150.985	158.909
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	303.828	333.295

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

(€, 000)	30.06.26	30.06.25
Ingresos	9.706	65.261
Cambios en las existencias de productos terminados y en proceso de producción	(110)	(14.626)
Otros ingresos operativos	685	8.995
Trabajos realizados por la empresa para su activo	539	1.031
Aprovisionamientos	(11.955)	(21.053)
Gastos de personal	(10.761)	(14.265)
Otros gastos de explotación	(6.809)	(23.578)
Amortización y depreciación	(1.563)	(1.870)
Otros resultados	219	(2.809)
Resultado de explotación	(19.847)	(2.914)
Ingresos financieros	848	806
Gastos financieros	(10.065)	(11.382)
Cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros	-	-
Diferencias netas de tipo de cambio	29	-
Pérdida de posición monetaria neta	5.487	3.725
Deterioro del valor y ganancia o pérdida por enajenación de instrumentos financieros	(10.873)	(68)
Resultados financieros	(14.575)	(6.919)
Participación en las ganancias/(pérdidas) de inversiones valoradas según el método de participación	(74)	(137)
Resultados antes de impuestos	(34.386)	(9.419)
Impuesto sobre beneficios	110	552
Resultado de actividades interrumpidas	6.220	(12.412)
Resultado consolidado del ejercicio	(28.166)	(21.831)

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

(€,000)	30.06.26	30.06.25
Resultados antes de impuestos	(34.496)	(9.970)
Ajustes al resultado	24.954	1.755
Cambios en el capital corriente	(8.832)	15.153
Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-	(2.687)
Flujos de efectivo de las actividades de explotación	(18.374)	4.251
Flujos de efectivo de las actividades de inversión⁽¹⁾	(10.421)	4.140
Flujos de efectivo de actividades de financiación	2.500	4.931
Efecto de las variaciones del tipo de cambio	(609)	955
Aumento/(disminución) neto de efectivo y equivalentes de efectivo	(26.905)	14.277
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del período	49.661	22.090
Efectivo y equivalentes al final del periodo⁽¹⁾	22.756	36.367

(1) El Grupo cuenta con imposiciones a plazo fijo por importe de 11.1M€ que se reflejan en el estado de flujos de efectivo consolidado como flujos de las actividades de inversión. Sin embargo, la liquidez de dichas imposiciones es elevada, por lo que el efectivo y equivalentes del Grupo ascendería a 33.9M€

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

MARGEN BRUTO

Rotación neta + Cambios en los inventarios de productos terminados y trabajos en curso - Suministros

La Matriz como medida del rendimiento de la actividad, ya que proporciona información sobre el resultado o margen bruto de la ejecución de los proyectos, que se obtiene tomando las ventas externas y restando el coste incurrido para lograr dichas ventas. Este margen es la mejor medida del coste de fabricación y suministro de seguidores fotovoltaicos.

€Mn	H1 2026	H1 2025
Importe neto de la cifra de negocios	9.7	65.3
Variación de existencias de productos terminados y en curso	(0.1)	(14.6)
Aprovisionamientos	(11.9)	(21.1)
Margen bruto	(2.4)	29.6

MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS

Margen bruto / Importe neto de la cifra de negocios

El margen bruto sobre las ventas es considerado por la dirección del grupo como una medida del rendimiento de su negocio, ya que proporciona información sobre la contribución porcentual del margen bruto a las ventas totales. Esta contribución permite un análisis comparativo del rendimiento del margen del proyecto para los gestores del grupo.

€Mn	H1 2026	H1 2025
Margen bruto	(2,4)	29,6
Importe neto de la cifra de negocio	9,7	65,3
Margen bruto sobre ventas	(24%)	45%

MARGEN NETO

Margen bruto - Otros gastos de personal - Otros gastos de explotación + Pérdidas, deterioro y cambios en las provisiones para operaciones de trading + Trabajos realizados por el Grupo para sus activos + Resultados de la pérdida de control de SPVs.

El margen neto es considerado por la dirección del grupo como una medida del rendimiento de su negocio, ya que proporciona información sobre el margen neto de los proyectos que se han fabricado e instalado durante el periodo. Este margen neto se calcula sobre la base del margen bruto, neto de gastos de personal y gastos operativos, excluyendo pérdidas, deterioros y cambios en las provisiones comerciales realizadas durante el año, ajustado por la asignación de provisiones garantizadas.

€Mn	H1 2026	H1 2025
Margen bruto	(2,4)	29,6
Gastos de personal	(10,8)	(14,3)
Otros gastos de explotación	(6,6)	(23,6)
Pérdidas, deterioro y variación en las provisiones comerciales	(3,8)	0,5
Trabajos realizados por el grupo para su activo	0,5	1,0
Resultados de la pérdida de control de SPVs	-	-
Margen neto	(23,0)	(6,7)

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

MARGEN NETO SOBRE VENTAS

Margen neto / Facturación neta

El margen neto sobre ventas es considerado por la dirección del grupo como una medida del rendimiento de su actividad, ya que proporciona información sobre la contribución porcentual del margen neto sobre ventas al importe neto de la cifra de negocios.

€Mn	H1 2026	H1 2025
Margen neto	(23,0)	(6,7)
Importe neto de la cifra de negocios	9,7	65,3
Margen neto sobre ventas	(237%)	(10%)

EBITDA AJUSTADO

EBITDA + Pérdidas, pérdidas por deterioro y cambios en las provisiones de las operaciones de negociación

El EBITDA ajustado es considerado por la dirección del grupo como una medida del rendimiento de su negocio, ya que proporciona un análisis de los resultados operativos, excluyendo las provisiones comerciales, que no representan salidas de efectivo.

€Mn	H1 2026	H1 2025
EBITDA	(18,5)	1,8
Pérdidas, deterioro y variación en las provisiones comerciales	(3,8)	0,5
EBITDA ajustado	(22,3)	2,3

EBITDA

Margen Neto + Otros Ingresos de Explotación - Pérdidas, pérdidas por deterioro y cambios en las provisiones para operaciones de trading

El EBITDA es considerado por la dirección del grupo como una medida del rendimiento de su negocio, ya que proporciona un análisis del resultado del año (excluyendo intereses e impuestos, así como DCA) como una aproximación de los flujos de caja operativos que reflejan la generación de caja. Además, es una métrica muy utilizada por los inversores a la hora de valorar las empresas, así como por las agencias de calificación y los acreedores para evaluar el nivel de endeudamiento comparando el EBITDA con la deuda neta y comparando el EBITDA con el servicio de la deuda.

€Mn	H1 2026	H1 2025
Margen neto	(23,0)	(6,7)
Otros ingresos de explotación	0,7	8,9
Pérdidas, deterioro y variación en las provisiones comerciales	3,8	(0,5)
EBITDA	(18,5)	1,8

MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

DEUDA FINANCIERA NETA

Empréstitos - Activos financieros corrientes - Efectivo y equivalentes de efectivo (excluidos aquellos otros componentes de efectivo que se pignoran como garantía para el préstamo sindicado)

La deuda financiera neta es una medida financiera de la posición de deuda neta de una empresa. Además, es ampliamente utilizado por los inversores para evaluar el apalancamiento financiero neto de las empresas, así como por las agencias de calificación y los acreedores para evaluar el nivel de endeudamiento neto.

€Mn	H1 2026	H1 2025
Préstamos	243,9	225,6
Activos financieros corrientes	(13,2)	(2,7)
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	(22,8)	(49,7)
Deuda Financiera Neta	207,9	173,2

APALANCAMIENTO

Préstamos / Activos totales

El apalancamiento es un indicador que mide la posición de deuda de la empresa. Es muy utilizado por los inversores para evaluar el apalancamiento financiero de las empresas del sector, así como por las agencias de calificación y los acreedores para evaluar el nivel de endeudamiento.

€Mn	H1 2026	H1 2025
Préstamos	243,9	225,6
Activos totales	333,3	463,6
Apalancamiento	80%	68%

PRÉSTAMOS

Empréstitos bancarios corrientes + Pasivos financieros no corrientes + Otros pasivos financieros corrientes + Derivados

Los préstamos son considerados por la dirección del Grupo como una medida del rendimiento del Grupo, ya que miden la posición financiera del Grupo y son necesarios para el cálculo de los ratios de apalancamiento normalmente utilizados en el mercado.

€Mn	H1 2026	H1 2025
Deudas con entidades de crédito corriente	2,8	2,8
Deudas con entidades de crédito corriente (Operaciones discontinuadas)	4,1	3,1
Deudas con entidades de crédito no corriente	120,7	111,6
Deudas con entidades de crédito no corriente (Operaciones discontinuadas)	49,4	44,2
Otros pasivos financieros no corrientes	49,9	47,4
Otros pasivos financieros no corrientes (operaciones discontinuadas)	-	-
Otros pasivos financieros corrientes	17,1	16,5
Otros pasivos financieros corrientes (operaciones discontinuadas)	-	-
Derivados	-	-
Préstamos	243,9	225,6



■ EUROPE

HEADQUARTERS

Gabriel Campillo s/n, Pol. Ind. La Serreta
30500 Molina de Segura, Murcia, Spain
+34 968 603 153
info@soltec.com

MADRID

Avenida de Bruselas 30 (edif. Mercedes),
1º Planta, Alcobendas
28108 Madrid, Spain
+34 914 497 203
emea@soltec.com

ITALY

Via Tevere 41
00198 Roma
italia@soltec.com

■ NORTH AMERICA

UNITED STATES

121 Alhambra Plaza #1022
Coral Cables, FL 33134
+1 561 690 1624
usa@soltec.com

MEXICO

Calle Lago Zurich 219, Amp Granada,
Plaza Carso Polanco, Torre II, Piso 12, Oficina 2096
Miguel Hidalgo, CDMX 11529
+52 55 4124 0144 (Ext. 4218144)
mexico@soltec.com

■ SOUTH AMERICA

BRAZIL

R. Barão do Triunfo, 612 - sala 2310
Brooklin, São Paulo – SP
04602-002
+55 11 93777 4697
brasil@soltec.com

CHILE

Antonio Bellet 444, Oficina 701
Providencia, Santiago, Chile
+56 2 2573 6559
chile@soltec.com

■ ASIA & PACIFIC

AUSTRALIA

4 Knowles Avenue
North Bondi, NSW 2026
+61 2 9258 1340
australia@soltec.com

CHINA

Room 606
1118 Nong Pudong South Road
Pudong New District, Shanghai
+86 21 66285799
china@soltec.com