

Greening Group Global, S.A., (en adelante la “Sociedad” o “Greening”), en virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (“BME Growth”), pone en su conocimiento la siguiente:

Información Privilegiada

En referencia a la comunicación de Información Privilegiada de 10 de mayo de 2024, en relación con el plan estratégico 2024-2026, se informa a continuación sobre el grado de cumplimiento y de las desviaciones de las citadas previsiones en relación con los resultados semestrales del 2025 publicados por la Sociedad el 30 de octubre de 2025.

	H1 2025	E 2025	Grado cumplimiento 2025
Ingresos consolidados M€ (Plan 24/26)	72,1	310	23%
Ingresos consolidados M€ (Plan 24/26)*	80,9	310	26%
EBITDA M€ (Plan 24/26)	7,6	45	-
Comercialización GWh año (Plan 24/26)**	134	450	30%
MW COD+UC totales acum.	255	700	36%
MW M&A rotados acum.	15	200	8%
MW UC+COD En propiedad acum.	151	500	30%
Ciclo Conversión Caja (días)	12	60	500%
EV/IC (Equity Value/Investment Cost)	1,3	1,3	100%
% Financiación proyecto	70%	70%	100%
CAPEX MW k€	631	600	105%
Objetivo pipeline global GW	9	-	-
Pipeline México GW	1,6	-	-
Pipeline Alemania GW	0,4	-	-
Pipeline Estados Unidos GW	2,8	-	-
Pipeline España GW	3,1	-	-
Pipeline Italia GW	1	-	-
Pipeline Francia GW	0	-	-
EBITDA construcción M€	5,64	-	-
Cash Flow M€	6,9	-	-

*Ingresos totales incluyen trabajos realizados por el grupo para su activo

Flujos de caja M€ (Plan 24/26)****	H1 2025	E Acumulado	Grado cumplimiento 2025
Caja inicial	3,8		
EBITDA	7,6	137,3	6%
(-) NOF	-9	-71,7	13%
(-) EBITDA de generación***	-0,5	-34	1%
Var. Deuda Project Finance	5,6	336	2%
Var. Deuda corporativa	18,7	170	11%
Partners financieros codesarrollo	0	30	0%
(-) Impuestos y gastos financieros	-4,1	-47,1	9%
(-) CAPEX de generación	-10,0	-480	2%
(-) (DEVEX) Gastos para desarrollo de nuevos activos	-1,5	-30	5%
Caja final	10,6	22,8	46%

Entre las razones que explican dicha situación se encuentran que, a lo largo del último ejercicio, la Sociedad ha experimentado diversas desviaciones respecto a las previsiones iniciales del plan de negocio, derivadas tanto de factores externos del mercado como de circunstancias internas de carácter financiero.

1. Menor ritmo de expansión internacional.

La expansión internacional ha avanzado a un ritmo inferior al previsto inicialmente, especialmente en mercados como Francia y Alemania. En el caso de Francia, la compañía no logró la tracción esperada y decidió retirarse del mercado. En Alemania, la progresión ha sido más lenta debido a factores culturales y a una menor velocidad de penetración comercial. En contraste, los mercados de Norteamérica, México e Italia han mostrado un desempeño sólido, confirmando la validez de la estrategia internacional en dichas geografías.

2. Desviación en la ejecución del CAPEX por tensión financiera.

Durante la segunda mitad del ejercicio anterior, la compañía atravesó una situación de estrés financiero originada por la venta fallida de un paquete de parques fotovoltaicos, lo que limitó la generación de recursos y ralentizó la ejecución del plan de inversiones. Como consecuencia, el ritmo de conexión de nuevos proyectos se ha visto afectado.

3. Entorno de precios bajos en el mercado español.

El mercado español, tradicionalmente uno de los más maduros y relevantes para la compañía, ha atravesado un período prolongado de precios bajos de la energía, lo que ha reducido la rentabilidad de la actividad de construcción para terceros (EPC) y ralentizado su ritmo de ejecución.

4. Reorientación de la actividad en la comercializadora.

Por último, la línea de negocio de comercialización, que además de la venta de energía contemplaba la instalación de soluciones de autoconsumo doméstico, ha sido objeto de una revisión estratégica. La compañía ha decidido retirarse de este segmento para concentrar sus esfuerzos en actividades con mayor rentabilidad y potencial de crecimiento dentro de su modelo integrado de energías renovables.

Como consecuencia de lo anterior, y tratándose de un plan muy agresivo en rotación de activos que no puede cumplirse por las circunstancias expuestas, en especial, por la incidencia de la venta fallida referida de proyectos de un total de 54,78 MW y las condiciones del propio mercado existentes, se ha acordado dejar sin efecto el referido plan estratégico 2024-2026, para sustituirlo por un guidance más conservador.

Este nuevo plan de negocio 2025-2026, publicado en OIR de fecha 3 de noviembre de 2025 y que ha sido validado por parte del Consejo de Administración, recoge las siguientes previsiones ajustadas a las circunstancias actuales de la Sociedad y del mercado, con una reducción de las operaciones de rotación de activos a más del 50%:

GUIDANCE 2025-26			2025	2026
		Turnover	140-150 MM €	185-200 MM €
		Ebitda	10-13 MM €	18-21 MM €

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

Quedando a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Granada, 7 de noviembre de 2025

D. Ignacio Salcedo Ruiz
Presidente del Consejo de Administración de Greening Group Global, S.A.