



PROGRAMA DE PAGARÉS VERDES COX ABG GROUP, S.A. 2024

Saldo vivo máximo 50.000.000,00 €

Documento base informativo
de incorporación de pagarés al mercado
alternativo de renta fija (MARF)



COX ABG GROUP, S.A. (en adelante, «**COX**», la «**Sociedad**» o la «**Compañía**» y, colectivamente junto con las sociedades de su grupo consolidado, el «**Grupo**») es una sociedad anónima constituida bajo la legislación española, con domicilio social en Calle Eucalipto, número 25, 1 planta, 28016, Madrid, España, con N.I.F. A-87073193 e identificador de entidad jurídica (*Legal Entity Identifier*, «**LEI**») número 549300GJVY6K3NC8MA89.

La Sociedad solicitará la incorporación de los pagarés (en adelante, los «**Pagarés**») que se emitan al amparo del **Programa de Pagarés Verdes Cox ABG Group, S.A. 2024** (en adelante, el «**Programa**») y de acuerdo con lo previsto en este Documento Base Informativo de Incorporación (en adelante, el «**Documento Base Informativo**») al Mercado Alternativo de Renta Fija (en adelante, el «**MARF**»).

El MARF es un Sistema Multilateral de Negociación (en adelante, un «**SMN**») y no un mercado regulado, de conformidad con el artículo 68 y siguientes de la *Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión* (en adelante, la «**Ley del Mercado de Valores**»).

Este Documento Base Informativo es el documento requerido por la Circular 2/2018, de 4 de diciembre, sobre incorporación y exclusión de valores en el Mercado Alternativo de Renta Fija (en adelante, la «**Circular 2/2018**»).

Los Pagarés estarán representados mediante anotaciones en cuenta correspondiendo la llevanza de su registro contable a la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A. Unipersonal (en adelante, «**IBERCLEAR**»), junto con sus entidades participantes.



Invertir en los Pagarés conlleva ciertos riesgos

Lea la sección de Factores de Riesgo de este Documento Base Informativo

El MARF no ha efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con este Documento Base Informativo, ni sobre el contenido de la documentación e información aportada por la Sociedad en cumplimiento de la Circular 2/2018.

Los Pagarés que se emitan bajo el Programa se dirigen exclusivamente: (i) a personas de los estados pertenecientes al Espacio Económico Europeo (en adelante, el «**EEE**») que tengan la consideración de «inversores cualificados», de conformidad con la definición prevista en el artículo 2.(e) del *Reglamento (UE) 2017/1129 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de junio de 2017 sobre el folleto que debe publicarse en caso de oferta pública o admisión a cotización de valores en un mercado regulado y por el que se deroga la Directiva 2003/71/CE*, (en adelante, el «**Reglamento de Folletos**»); y (ii) en particular, en España, a clientes profesionales de acuerdo con la definición contenida en el artículo 194 de la Ley del Mercado de Valores, esto es, a aquellos a quienes se les presume la experiencia, conocimientos y cualificación necesarios para tomar sus propias decisiones de inversión y valorar correctamente sus riesgos.

No se ha llevado a cabo ninguna acción en ninguna jurisdicción a fin de permitir una oferta pública de los Pagarés o la posesión o distribución de este Documento Base Informativo o de cualquier otro material de oferta en ningún país o jurisdicción donde sea requerida actuación para tal propósito. Este Documento Base Informativo no ha de ser distribuido, directa o indirectamente, en ninguna jurisdicción en la que tal distribución suponga una oferta pública de valores. Este Documento Base Informativo no es una oferta pública de venta de valores ni la solicitud de una oferta pública de compra de valores, ni se va a realizar ninguna oferta de valores en ningún país o jurisdicción en la que dicha oferta o venta sea considerada contraria a la legislación aplicable.

En particular, este Documento Base Informativo no constituye un folleto aprobado y registrado en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (en adelante, la «**CNMV**») y la emisión de los Pagarés que se emitan bajo el Programa no constituye una oferta pública de valores de conformidad con lo previsto en el artículo 35 de la Ley del Mercado de Valores, por lo que no son de aplicación las obligaciones de obtener la aprobación y registro de un folleto por la CNMV y proceder a su publicación.

**Entidad colaboradora en la colocación**

Banco De Sabadell, S.A. (Lead Arranger)

Beka Finance, Sociedad De Valores, S.A.

Asesor registrado

Banco De Sabadell, S.A.

Agente de pagos

Banco De Sabadell, S.A.

Asesor legal

Ontier España, S.L.U.

La fecha de este Documento Base Informativo es 10 de diciembre de 2024



INFORMACIÓN IMPORTANTE

El potencial inversor no debería basar su decisión de inversión en información distinta a la que se contiene en este Documento Base Informativo.

Ni MARF, ni las Entidades Colaboradoras, ni el Asesor Registrado, ni el Asesor Legal, ni el Agente de Pagos, asumen responsabilidad alguna por el contenido de este Documento Base Informativo. Las Entidades Colaboradoras han suscrito con la Sociedad un contrato de colaboración para la colocación de los Pagarés sin asumir ningún compromiso de aseguramiento de los Pagarés, sin perjuicio de que cada Entidad Colaboradora pueda adquirir Pagarés en nombre propio.

No se ha llevado a cabo ninguna acción en ninguna jurisdicción a fin de permitir una oferta pública de los pagarés o de permitir la posesión o distribución de este documento base informativo o de cualquier otro material de oferta en ningún país o jurisdicción donde sea requerida actuación para tal propósito. Este documento base informativo no ha de ser distribuido, directa o indirectamente, en ninguna jurisdicción en la que tal distribución suponga una oferta pública de valores. Este documento base informativo no es una oferta pública de venta de valores ni la solicitud de una oferta pública de compra de valores, ni se va a realizar ninguna oferta de valores en cualquier país o jurisdicción en la que dicha oferta o venta sea considerada contraria a la legislación aplicable.

NORMAS EN MATERIA DE GOBERNANZA DE PRODUCTO CONFORME A MiFID2

El mercado destinatario será únicamente contrapartes elegibles y clientes profesionales. De conformidad con lo previsto en la Norma Segunda, apartado 2, de la Circular 2/2018, los Pagarés deberán estar dirigidos exclusivamente a Clientes Profesionales o Contrapartes Elegibles.

Exclusivamente a los efectos del proceso de aprobación del producto que ha de llevar a cabo cada empresa que elabora un producto de inversión (en adelante, el «**Productor**»), tras la evaluación del mercado destinatario de los Pagarés se ha llegado a la conclusión de que: (i) el mercado destinatario de los Pagarés son únicamente «**Clientes Profesionales**» y «**Contrapartes Elegibles**», según la definición atribuida a cada una de ellos en los artículos 194 y 196, respectivamente, de la Ley del Mercado de Valores, por la que se han transpuesto en España las definiciones recogidas en la *Directiva 2014/65/UE del Parlamento europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014 relativa a los mercados de instrumentos financieros y por la que se modifican la Directiva 2002/92/CE y la Directiva 2011/61/UE* (en adelante, la «**MiFID2**») y en su normativa de desarrollo y (ii) son adecuados todos los canales de distribución de los Pagarés a contrapartes elegibles y clientes profesionales.

De conformidad con el artículo 133 del Real Decreto 813/2023, de 8 de noviembre, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión, (en adelante, el «**Real Decreto 813/2023**»), toda persona que tras la colocación inicial de los Pagarés ofrezca, venda, ponga a disposición de cualquier otra forma o recomiende los Pagarés (en adelante, el «**Distribuidor**») deberá tener en cuenta la evaluación del mercado destinatario del Productor. No obstante, todo Distribuidor sujeto a MiFID 2 será responsable de utilizar la información recabada del Productor y la que dispongan sobre su propia clientela para identificar el mercado destinatario, así como la estrategia de distribución, de conformidad con lo previsto en el artículo 134 del Real Decreto 813/2023.



PROHIBICIÓN DE VENTA A INVERSORES MINORISTAS DEL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO

Los Pagarés no están destinados a su oferta, venta o cualquier otra forma de puesta a disposición, ni deben ser ofrecidos, vendidos a o puestos a disposición de Inversores Minoristas en el EEE. A estos efectos, por Inversor Minorista se entiende una persona que se ajuste a cualquiera de las siguientes definiciones o a ambas:

- a) «**Cliente Minorista**» según la definición contenida en el artículo 4.1 (11) de MIFID 2, según la cual, es Cliente Minorista todo cliente que no sea Cliente Profesional;
- b) «**Cliente**» en el sentido previsto en la *Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de enero de 2016, sobre la distribución de seguros*, siempre que no pueda ser calificado como cliente profesional conforme a la definición incluida en el apartado (10) del artículo 4.1 (10) de MIFID 2; o
- c) Cliente minorista de conformidad con lo previsto en la normativa de desarrollo de MIFID 2 en cualesquiera Estados Miembros del EEE, en particular, en España, de conformidad con la definición del artículo 193 de la Ley del Mercado de Valores, según el cual, será Cliente Minorista todo aquel que no sean catalogado como Clientes Profesionales.

En consecuencia, no se ha preparado ninguno de los documentos de datos fundamentales exigidos por el Reglamento (UE) nº 1286/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de noviembre de 2014, sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista empaquetados y los productos de inversión basados en seguros (en adelante, el «**Reglamento 1286/2014**») a efectos de la oferta, venta o puesta a disposición de los Pagarés a Inversores Minoristas en el EEE y, por tanto, cualquiera de dichas actividades podría ser ilegal en virtud de lo dispuesto en el Reglamento 1286/2014.

ESTIMACIONES FUTURAS

Este Documento Base Informativo puede incluir declaraciones que son, o pueden considerarse, declaraciones prospectivas, esto es, declaraciones referidas al futuro. Estas declaraciones prospectivas incluyen, pero no se limitan a, todas las declaraciones que no sean hechos históricos contenidos en este Documento Base Informativo, incluyendo, sin limitación, las relativas a la futura situación financiera y los resultados de las operaciones del Grupo, su estrategia, planes, metas y objetivos, la evolución futura de los mercados en los que el Grupo opera o pretende operar o los cambios regulatorios previstos en dichos mercados. Estas declaraciones prospectivas pueden identificarse por el uso de términos como «objetivo», «anticipar», «creer», «continuar», «podría», «estimar», «esperar», «prever», «orientar», «pretender», «es probable que», «puede», «planear», «potencial», «predecir», «proyectar», «debería» o «hará» o el negativo de dichos términos u otras expresiones o términos similares.

Por su naturaleza, este tipo de declaraciones referidas al futuro implican riesgos e incertidumbres porque se refieren a acontecimientos y dependen de circunstancias que pueden o no ocurrir en el futuro.

Las declaraciones prospectivas se realizan a la fecha de este Documento Base Informativo y no son garantía de resultados futuros y se basan en numerosas asunciones. Los resultados reales de las operaciones del Grupo, su situación financiera y la evolución de los acontecimientos pueden diferir



sustancialmente de los indicados en las declaraciones prospectivas o sugeridos por ellas. Una serie de factores podría hacer que los resultados y la evolución del Grupo difieran material y sustancialmente de los expresados o sugeridos en las declaraciones prospectivas, incluyendo, sin limitación, las condiciones económicas y empresariales generales, las condiciones del mercado, las condiciones de salud pública, las tendencias de la industria, la competencia, los cambios en la legislación o la reglamentación, los cambios en los regímenes fiscales o el régimen de planificación del desarrollo, la disponibilidad y el coste del capital, las fluctuaciones monetarias, los cambios en su estrategia empresarial, la incertidumbre política y económica y otros factores, incluyendo, sin limitación, los incluidos en la sección «Factores de Riesgo».

Salvo que lo exija la regulación aplicable, la Sociedad no asume ninguna obligación de actualizar las declaraciones prospectivas para reflejar acontecimientos o circunstancias posteriores a la fecha del presente Documento Base Informativo o para reflejar la ocurrencia de acontecimientos o circunstancias previstos o imprevistos. Dada la incertidumbre inherente a las declaraciones prospectivas, se advierte a los posibles inversores que no deben basarse en dichas declaraciones prospectivas y que deben realizar sus propias evaluaciones en relación con su inversión.

Los inversores deben leer la sección titulada «Factores de riesgo» de este Documento Base Informativo para obtener un análisis más completo de los factores que podrían afectar a la Sociedad, al Grupo o a los Pagarés.

REDONDEO DE CIFRAS

Algunas cifras y porcentajes de este Documento Base Informativo, incluyendo información financiera, de mercado y cierta información operativa, han sido objeto de ajustes de redondeo. En consecuencia, las cifras y porcentajes que aparecen en tablas o en cualquier otra parte de este Documento Base Informativo pueden variar de la agregación aritmética exacta de las cifras subyacentes.

TABLA DE CONTENIDOS

Tabla de contenidos	7
1. Definiciones.....	12
2. Factores de riesgo	13
2.1. Riesgos relacionados con el negocio y operaciones	13
2.1.1. Riesgos relacionados con el plan de crecimiento y la cartera del grupo	13
2.1.1.1. Podemos tener dificultades para gestionar nuestro crecimiento, lo que podría afectar a nuestra actividad, situación financiera, resultados de explotación y perspectivas	13
2.1.1.1.1. Crecimiento orgánico	14
2.1.1.1.2. Crecimiento inorgánico.....	15
2.1.2. Riesgos relacionados con el negocio y actividades del grupo.....	16
2.1.2.1. Como consecuencia de la integración de las unidades productivas de abengoa, el grupo se enfrenta a determinados riesgos relacionados con el reconocimiento de la transmisión de las acciones de determinadas sociedades operativas del grupo e indirectamente e sus activos, así como con la novación de determinados contratos inicialmente otorgados a abengoa en virtud la normativa local.....	16
2.1.2.2. La nueva organización operativa posterior a la adquisición de las unidades productivas ..	17
2.1.2.3. El grupo podría depender del sector público en algunos proyectos concesionales	18
2.1.2.4. Nuestra dependencia de contratistas y proveedores externos nos expone a riesgos como fluctuaciones de precios, suministros inadecuados o interrumpidos o condiciones económicas, políticas y de mercado adversas	19
2.1.2.5. Un número limitado de nuestros clientes podría representar una parte importante de nuestros ingresos y la pérdida de uno o más de estos clientes podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.....	20
2.1.2.6. El rendimiento a largo plazo de nuestra empresa depende del servicio continuado de nuestro fundador	21
2.1.3. Riesgos relacionados con el negocio de generación y transmisión de energía.....	22
2.1.3.1. Dependemos de la conexión y, sobre todo, de la capacidad de transmisión de las redes de transporte en las que se ubican nuestros proyectos y podría afectar a nuestra capacidad de vender la electricidad que generamos	22
2.1.4. Riesgos relacionados con el negocio del agua	23
2.1.4.1. La compañía podría incurrir en responsabilidades sustanciales derivadas de errores del funcionamiento de las concesiones de agua, lo que podría tener un eventual impacto en el negocio	23
2.1.5. Riesgos relacionados con los servicios de o&m	24
2.1.5.1. La explotación, el mantenimiento y la renovación de las plantas de generación y las infraestructuras de transmisión entrañan riesgos significativos que podrían provocar cortes de electricidad imprevistos, una reducción de la producción y gastos imprevistos	



.....	24
2.2. Riesgo relativo a nuestra estructura como grupo	26
2.2.1. La sociedad es un holding sin operaciones directas que generen ingresos y depende de las empresas operativas del grupo para proveerse de los fondos necesarios para cumplir sus obligaciones financieras, lo que podría tener un efecto adverso en la actividad, la situación financiera, los resultados de las operaciones y las perspectivas del grupo	26
2.3. Riesgos relacionados con nuestra situación financiera y nuestras necesidades de financiación.....	26
2.3.1. Las cláusulas restrictivas de nuestra deuda de la financiación de proyectos pueden afectar negativamente a nuestra capacidad para desarrollar nuestra actividad.....	26
2.3.2. Nuestro negocio es intensivo en avales bancarios para cubrir la correcta ejecución de los proyectos	29
2.3.3. Las fluctuaciones de los tipos de cambio podrían afectar negativamente a la actividad, la situación financiera y los resultados del grupo	32
2.3.4. Estamos expuestos al riesgo de que las fluctuaciones de los tipos de interés de mercado afecten a nuestros flujos de caja y al valor de mercado de la deuda con respecto a nuestra deuda	33
2.3.5. Para el desarrollo y la construcción de nuestras centrales de agua y energía renovables, dependemos de la financiación procedente de diversas fuentes, en particular de la deuda externa	33
2.4. Riesgos relacionados con nuestro sector	36
2.4.1. La fluctuación de los precios de nuestras materias primas podría afectar negativamente a nuestras operaciones y rentabilidad.....	36
2.5. Riesgos legales y reglamentarios	37
2.5.1. Estamos sujetos a litigios y otros procedimientos legales y administrativos que podrían tener un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.....	37
2.5.2. Operamos en entornos altamente regulados que están sujetos a cambios en la normativa y a riesgos relacionados con los contratos con las autoridades gubernamentales, lo que podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera y resultados de las operaciones.....	38
2.5.2.1. Consideraciones generales y específicas del sector	38
2.5.2.2. Concesión y retención de proyectos de concesión otorgados por las autoridades gubernamentales.....	38
2.5.3. Operamos en entornos regulados y estamos sujetos a riesgos relacionados con la concesión de permisos y derechos de paso y la obtención de derechos sobre los terrenos, lo que podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio.....	39
2.5.3.1. Autorizaciones, licencias, permisos y certificados	39
2.5.3.2. Derechos sobre los terrenos y medidas gubernamentales conexas.....	40
2.6. Riesgos específicos de los pagarés	40



2.6.1. Riesgo de crédito	40
2.6.2. Riesgo de mercado	40
2.6.3. Riesgo de liquidez	41
2.6.4. Riesgo de divisa	41
2.6.5. Los pagarés pueden no ser una inversión adecuada para todo tipo de inversores	41
2.6.6. Orden de prelación	42
2.6.7. Compensación y liquidación de los pagarés	43
3. Información sobre Cox ABG Group, S.A.	44
3.1. Información societaria y objeto social	44
3.2. Historia	44
3.2.1. La integración de las unidades productivas de abengoa	45
3.3. Actividad y divisiones de negocio	47
3.3.1. División de agua	49
3.3.2. División de energía	50
3.3.3. Epc, o&m y transmisión e infraestructuras	50
3.4. Estructura societaria de la sociedad	52
3.5. Estructura accionarial	53
3.6. Órgano de administración	53
3.6.1. D. Enrique José Riquelme Vives	54
3.6.2. D. Alberto Zardoya Arana	54
3.6.3. D. Alejandro Fernández Ruiz	55
3.6.4. D. Arturo Saval Pérez	55
3.6.5. Dña. Elena Sánchez Álvarez	56
3.6.6. D. Juan Ignacio Maluquer Usón	57
3.6.7. D. Juan Ignacio Casanueva Pérez	57
3.6.8. D. Luis Arizaga Zárate	58
3.6.9. D. Román Ignacio Rodríguez Fernández	58
3.6.10. Dña. Mar Gallardo Mateo	59
3.6.11. Dña. Cristina Fernández Pitarch	59
3.6.12. D. Antonio Medina Cuadros	60
3.7. Estrategia y ventajas competitivas	60
3.7.1. Operador experimentado en el sector del agua	60
3.7.2. Actor internacional en energías renovables y transmisión	62
3.7.3. Capacidades de ingeniería y servicios de primera calidad	64
3.7.4. Configuración sinérgica diseñada para maximizar el rendimiento de los proyectos	65



3.7.5. Sólido perfil financiero posicionado para captar el crecimiento	66
3.7.6. Equipo industrial experimentado en todos los verticales.....	67
3.8. Información financiera seleccionada de la sociedad	67
4. Denominación completa de la emisión de pagarés y emisor	72
5. Personas responsables.....	72
6. Funciones del asesor registrado del marf	72
7. Saldo vivo nominal máximo	74
8. Descripción del tipo y la clase de los valores. Nominal unitario	74
9. Legislación aplicable y jurisdicción de los pagarés	74
10. Representación mediante anotaciones en cuenta y designación de iberclear como entidad encargada del registro contable	75
11. Divisa de las emisiones.....	75
12. Clasificación de los pagarés. Orden de prelación	75
13. Estructuración de los pagarés que se emitan al amparo del programa como «pagarés verdes»	75
14. Descripción de los derechos vinculados a los pagarés y procedimiento para el ejercicio de los mismos. Método y plazos para el pago de los pagarés y para la entrega de los mismos..	77
15. Fecha de emisión. Plazo de vigencia del programa.....	78
16. Tipo de interés nominal. Indicación del rendimiento y método de cálculo	78
17. Entidades colaboradoras, agente de pagos y entidad depositaria.....	81
18. Precio de amortización y disposiciones relativas al vencimiento de los pagarés. Fecha y modalidades de amortización	82
19. Plazo válido en el que se puede reclamar el reembolso del principal.....	82
20. Plazo mínimo y máximo de emisión	82
21. Amortización anticipada	82
22. Restricciones a la libre transmisibilidad de los pagarés	82
23. Fiscalidad de los pagarés	83
23.1. Inversores personas físicas con residencia fiscal en territorio español	85
23.1.1. Impuesto sobre la renta de las personas físicas (irpf)	85
23.1.2. Impuesto sobre el patrimonio (ip) e impuesto temporal de solidaridad de las grandes fortunas (ITSGF)	86
23.1.3. Impuesto sobre sucesiones y donaciones (isd)	87
23.2. Inversores personas jurídicas con residencia fiscal en territorio español	87
23.2.1. Impuesto sobre sociedades (is)	87
23.2.2. Impuesto sobre el patrimonio (ip)	88
23.2.3. Impuesto sobre sucesiones y donaciones (isd)	88



23.3. Inversores no residentes en territorio español	88
23.3.1. Impuesto sobre la renta de no residentes – inversores no residentes en España con establecimiento permanente	88
23.3.2. Impuesto sobre la renta de no residentes – inversores no residentes en España sin establecimiento permanente	88
23.3.3. Impuesto sobre el patrimonio (ip) e impuesto temporal de solidaridad de las grandes fortunas (ITSGF)	88
23.3.4. Impuesto sobre sucesiones y donaciones (isd)	89
23.4. Obligaciones de información	90
23.5. Imposición indirecta en la adquisición y transmisión de los títulos emitidos	91
24. Publicación del documento base informativo.....	91
25. Descripción del sistema de colocación y, en su caso, suscripción de la emisión	91
25.1. Colocación por las entidades colaboradoras.....	91
25.2. Emisión y suscripción de los pagarés directamente por inversores finales	92
26. Costes de todos los servicios de asesoramiento legal, financiero, auditoría y otros servicios a la sociedad con ocasión de la emisión/incorporación, así como los costes de colocación y, en su caso aseguramiento, originados por la emisión y colocación e incorporación.....	92
27. Solicitud de incorporación de los pagarés al marf	92
27.1. Plazo de incorporación.....	92
27.2. Publicación de la incorporación de las emisiones de los pagarés	93
28. Contrato de liquidez.....	94
Anexo I	95
Anexo II	96



1. DEFINICIONES

Abengoa: grupo multinacional español especializado en infraestructuras, agua y energía.

Contrato de Compraventa de las Unidades Productivas: contrato privado de compraventa suscrito el 28 de julio de 2023, entre las Entidades Insolventes de Abengoa como vendedores, Ernst & Young, S.L., como administrador concursal, y Cox Europa, como comprador.

Entidades Insolventes de Abengoa: Abengoa Abenewco 1, S.A.U., Abeinsa Inversiones Latam, S.L., Abener Energía, S.A.U., Abengoa Agua, S.A., Abengoa Bioenergía, S.A., Abengoa Concessions, S.L., Abengoa Energía, S.A.U., Abengoa Innovación, S.A., Abengoa OM Atacama CSP, S.A.U., Abengoa Operation and Maintenance, S.A.U., Abengoa Solar Internacional, S.A., Abengoa Solar New Technologies, S.A., Abengoa Water Agadir, S.L.U., Abengoa Water International, S.L., Abengoa Water Nungua, S.L.U., ASA Iberoamerica, S.L., Construcciones y Depuraciones, S.A.U., Europea de Construcciones Metálicas, S.A.U., Instalaciones Inabensa, S.A.U., Negocios Industriales y Comerciales, S.A. and Sociedad Inversora Lineas de Brasil, S.L.

EPC: servicios *procurement*.

GBP: Green Bond Principles o Principios de Bonos Verdes de la Internacional Capital Market Association (ICMA) (en su edición de junio de 2021, con el anexo I de junio de 2022). Documento disponible, junto a la *Guidance Handbook* en la página web de ICMA: <https://www.icmagroup.org/sustainable-finance/the-principles-guidelines-and-handbooks/>

O&M: Operation and Maintenance.

PPA: Power Purchase Agreements.

Resolución Judicial: resolución AJM SE 169/2023 dictada por el Juzgado de lo Mercantil N.º 3 de Sevilla, de fecha 18 de abril de 2023.

RTB: Ready to Build.

SPV: Special Purpose Vehicle.

Unidades Productivas: unidades productivas de Abengoa adjudicadas con la Resolución Judicial.

WPA: water purchase agreements.

SPP1: Solar Power Plant One



2. FACTORES DE RIESGO

Una inversión en los Pagarés implica cierto riesgo, por ello, antes de invertir en los Pagarés, usted debe leer y considerar detenidamente: (i) los riesgos que se describen a continuación; (ii) el resto de la información contenida en este Documento Base Informativo; y (iii) la información pública de la Sociedad o Grupo que esté disponible en cada momento.

Los potenciales inversores deben considerar cuidadosamente si una inversión en los Pagarés es adecuada para ellos con base en la información contenida en este Documento Base Informativo y sus circunstancias personales. Si cualquier destinatario de este Documento Base Informativo tiene alguna duda sobre las medidas que debe tomar, debe consultar con un asesor profesional independiente, especializado en el asesoramiento relativo a la adquisición de instrumentos financieros admitidos a negociación, con el fin de examinar detenidamente los riesgos asociados a la inversión y tenencia de los Pagarés.

Cualquiera de los siguientes riesgos podría afectar material y negativamente al negocio, actividad, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas de la Sociedad y esto, a su vez, podría hacer que usted perdiera toda o parte de su inversión original. Sin embargo, los riesgos e incertidumbres que se describen a continuación no son los únicos a los que se enfrenta la Sociedad. Otros riesgos e incertidumbres que la Sociedad no conoce actualmente, que considera inmateriales o que no son lo suficientemente específicos como para incluirlos en el presente Documento Base Informativo también pueden afectar material y negativamente al negocio, actividad, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas de la Sociedad. Si cualquiera de estos riesgos se materializara, el negocio, actividad, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas de la Sociedad se verían afectados y usted podría perder la totalidad o parte de su inversión original.

El orden en el que se presentan los riesgos enunciados a continuación no es necesariamente una indicación de la probabilidad con la que dichos riesgos puedan materializarse, ni de la importancia potencial de los mismos, ni del alcance de los posibles perjuicios para el negocio, actividad, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas de la Sociedad.

2.1. Riesgos relacionados con el negocio y operaciones

2.1.1. Riesgos relacionados con el plan de crecimiento y la cartera del Grupo

2.1.1.1. *Podemos tener dificultades para gestionar nuestro crecimiento, lo que podría afectar a nuestra actividad, situación financiera, resultados de explotación y perspectivas*

Desde nuestra creación, hemos ampliado de forma constante nuestras operaciones y prevemos seguir creciendo a medida que cumplimos con nuestro plan de negocio basado en el crecimiento de nuestras dos divisiones de negocio, agua y energía, apoyadas de forma transversal por la división de servicios de ingeniería y procurement, así como por la de operación y mantenimiento, tanto para nuestras plantas y concesiones, como para terceros. Sin embargo, puede que no podamos gestionar con éxito nuestra estrategia de crecimiento en el plazo previsto.



2.1.1.2. Crecimiento orgánico

Como parte de nuestra estrategia para consolidarnos como una empresa de gestión de agua y energía verticalmente integrada tenemos un plan de crecimiento sólido que se sustenta en los ingresos recurrentes procedentes de las actuales concesiones y activos que la Compañía tiene en cartera, así como los que se generarán en base a la cartera de potenciales proyectos identificados.

Por lo general, tratamos de financiar los gastos de capital y las necesidades de inversión asociados a la ejecución de nuestros proyectos mediante una combinación de: (i) financiación de proyectos o project financing (financiación sin recurso, que se define como una financiación sin recurso a la sociedad matriz, al accionista de control o a otra sociedad del Grupo, cuyo reembolso está garantizado exclusivamente por los flujos de tesorería y los activos del proyecto financiado y las acciones de la sociedad que participa en el proyecto) a nivel de la sociedad vehicular del proyecto (Special Purpose Vehicle, «SPV» o la «SPV del proyecto») (aproximadamente entre el 70% y el 80% de la inversión de capital requerida de un proyecto); y (ii) fondos propios, que financiamos utilizando nuestros propios fondos o fondos obtenidos de terceros (aproximadamente entre el 30% y el 20% de la inversión de capital requerida de un proyecto).

Por otro lado, el 1 de agosto de 2024, el Grupo llevó a cabo la adquisición del 60% de las participaciones sociales representativas del capital social de Iberia Cox Energy Development, S.L. ("IBOX"), consiguiendo una participación del 100%. Esta adquisición se enmarca en la estrategia de la división de energía del Grupo basada en la generación de sinergias con la división de agua, lo que la compañía denomina "energy follows water".

Aunque esperamos que nuestros proyectos en cartera tengan un acceso favorable a financiación, no podemos asegurar que nuestras perspectivas de financiación no cambien o que nosotros, o nuestros proyectos, podamos acceder a financiación de terceros en condiciones atractivas, o que podamos acceder en absoluto. Por ejemplo, el acceso a la financiación es mayor para los proyectos respecto a los cuales se han suscrito o se espera suscribir PPA con condiciones aceptables para los bancos que para los proyectos que están expuestos a precios de mercado.

La ejecución de nuestro plan de negocio puede resultar más costosa, requerir más tiempo y recursos de lo previsto, ejercer una presión considerable sobre nuestros procesos y capacidades internas y estar sujeta a retrasos que escapen a nuestro control, por ejemplo, debido a la obtención de permisos, interrupciones de la cadena de suministro, etc. Si no somos capaces de gestionar estos cambios con eficacia, es posible que no podamos aprovechar las oportunidades de mercado, ejecutar con éxito nuestra estrategia o responder a las crecientes presiones competitivas. Nuestra capacidad para ejecutar nuestra cartera depende, entre otros factores, de nuestra capacidad para satisfacer nuestras necesidades operativas y de financiación para completar cada proyecto, así como del éxito del desarrollo y la construcción de cada proyecto. Además, nuestra cartera se basa en proyecciones internas y puede estar sujeta a ajustes inesperados, cancelaciones e incertidumbre durante las fases de desarrollo, por lo que puede no ser un indicador preciso o fiable de nuestros ingresos o beneficios futuros. El fracaso en la ejecución de nuestra cartera podría afectar material y negativamente a nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.



2.1.1.3. Crecimiento inorgánico

Nuestra estrategia contempla seguir haciendo crecer nuestro negocio de forma orgánica. Sin embargo, en ciertas ocasiones y de forma estratégica, la Compañía ha realizado adquisiciones para favorecer la estrategia de crecimiento del Grupo. En 2023 completamos la adquisición de determinadas Unidades Productivas del grupo Abengoa, grupo multinacional español especializado en infraestructuras, agua y energía. La transmisión de las unidades productivas de Abengoa y de los activos subyacentes a nosotros se hizo efectiva inmediatamente en España y en la Unión Europea tras la adjudicación de las unidades productivas por la Resolución Judicial y la ejecución del Contrato de Compraventa de las Unidades Productivas. No obstante, con respecto a algunos de los activos situados en determinadas jurisdicciones fuera de la Unión Europea, la transferencia tanto de (i) las acciones de las SPV del proyecto que ostentan participaciones sobre los activos operativos adquiridos, como de (ii) los contratos que rigen la explotación de esos mismos activos operativos, está sujeta a las aprobaciones regulatorias y administrativas locales y a la obtención de determinados consentimientos de los accionistas (incluido el consentimiento de entidades públicas en aquellos casos en los que la contraparte sea una empresa estatal), respectivamente. Para más detalle, véase el apartado *«Como consecuencia de la integración de las unidades productivas de Abengoa, el Grupo se enfrenta a determinados riesgos relacionados con el reconocimiento de la transmisión de las acciones de determinadas sociedades operativas del Grupo e indirectamente de sus activos, así como con la novación de determinados contratos inicialmente otorgados a Abengoa en virtud de la normativa local.»*

Tras la finalización de la adquisición de las Unidades Productivas de Abengoa y su integración en el Grupo, éste ha quedado expuesto a los riesgos de adquisición e integración relacionados con dicha compra. Las Unidades Productivas representan aproximadamente el 95% de los activos totales del Grupo tras la adquisición. Dada la escala y la naturaleza transformadora de esta adquisición, el éxito de la integración de las Unidades Productivas en el Grupo es crucial para permitir al Grupo combinado percibir a tiempo los beneficios materiales derivados de las sinergias financieras y operativas de la transacción.

Las adquisiciones también plantean retos, como los derivados de la gestión de los cambios organizativos derivados del cambio de control de las Unidades Productivas, que incluyen, entre otros: (i) la obtención de las aprobaciones, consentimientos y reconocimientos judiciales o novaciones que sean necesarios; (ii) los cambios en los aspectos operativos del Grupo combinado, incluyendo la cultura de la empresa, los procesos internos, la tecnología o infraestructura subyacente, y/o la jerarquía corporativa; (iii) la integración de los productos, servicios y operaciones adquiridos, y la consecución de las sinergias previstas que eran inherentes a nuestras hipótesis de valoración; (iv) la exposición a pasivos materiales desconocidos; (v) la posible pérdida de proveedores clave, clientes o empleados de las empresas adquiridas; (vi) la depreciación de activos o costes por deterioro del valor, el aumento de los gastos de amortización y la disminución de los beneficios, ingresos o flujo de caja de las enajenaciones; (vii) el endeudamiento sustancial o la emisión dilusiva de valores de renta variable para pagar las adquisiciones; y/o (viii) costes de adquisición o integración superiores a los previstos.

Si no somos capaces de gestionar nuestro crecimiento interno o tenemos dificultades para integrar esta adquisición, incluida la obtención de las aprobaciones, consentimientos y reconocimientos judiciales necesarios para finalizar la transferencia de activos como resultado de la integración, u otras



que puedan tener lugar en el futuro, podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, perspectivas, situación financiera y resultados de las operaciones, incluida nuestra potencial incapacidad para ejecutar y retener los activos adquiridos.

Además de las implicaciones expuestas anteriormente en relación con el crecimiento orgánico e inorgánico, es posible que nuestra dirección tenga que desviar una parte desproporcionada de la atención de sus actividades cotidianas y dedicar una cantidad sustancial de tiempo a gestionar el crecimiento interno o externo. Podríamos no ser capaces de gestionar eficazmente la expansión de nuestras operaciones, lo que podría dar lugar a debilidades en nuestra infraestructura, errores operativos, pérdida de oportunidades de negocio y/o reducción de la productividad de nuestros empleados, especialmente en lo que se refiere a aquellos cuyos contratos fueron subrogados a nuestro Grupo en virtud de la adquisición de las Unidades Productivas de Abengoa, que se incorporaron con el fin de maximizar su potencial y ponerlo al servicio de nuestro plan de crecimiento.

Nuestro crecimiento previsto podría requerir importantes gastos de capital y desviar recursos financieros de otros proyectos. Si nuestra dirección no es capaz de gestionar eficazmente nuestro crecimiento previsto, nuestros gastos podrían aumentar más de lo previsto, nuestra capacidad para generar y/o aumentar ingresos podría verse reducida y podríamos no ser capaces de aplicar nuestra estrategia empresarial.

2.1.2. Riesgos relacionados con el negocio y actividades del Grupo

2.1.2.1. Como consecuencia de la integración de las unidades productivas de Abengoa, el Grupo se enfrenta a determinados riesgos relacionados con el reconocimiento de la transmisión de las acciones de determinadas sociedades operativas del Grupo e indirectamente de sus activos, así como con la novación de determinados contratos inicialmente otorgados a Abengoa en virtud la normativa local.

Estamos obligados a obtener aprobaciones, permisos y reconocimientos judiciales en determinadas jurisdicciones locales fuera de la Unión Europea de los activos adquiridos como consecuencia de la integración, y a negociar la novación de los contratos adquiridos como consecuencia de la integración y, si no logramos obtener alguna o todas esas aprobaciones, permisos, reconocimientos judiciales y novaciones, nuestra actividad podría verse afectada de forma significativa en caso de que no pudiéramos hacer valer nuestros derechos en virtud de los respectivos acuerdos y contratos que rigen estos activos y sus operaciones, o conservar nuestra participación en dichos activos.

En el marco del concurso voluntario de acreedores de las Entidades Insolventes de Abengoa, el 9 de enero de 2023 presentamos una oferta vinculante para la compra de determinadas Unidades Productivas propiedad de las referidas entidades que fue adjudicada mediante la Resolución Judicial. De acuerdo con esta, la transmisión de las Unidades Productivas a nuestro Grupo fue efectiva a partir del 18 de abril de 2023 y, en consecuencia, nuestro derecho a percibir los beneficios derivados de dichas Unidades Productivas fue reconocido desde dicha fecha. Para información adicional sobre el proceso de integración, ver el apartado «Historia».

Como consecuencia de la adjudicación de las Unidades Productivas y de la ejecución del Contrato de Compraventa de las Unidades Productivas, desde la perspectiva del derecho Español, nos subrogamos en la posición de las Entidades Insolventes de Abengoa respecto de todos los activos y



pasivos y todos los derechos y obligaciones transmitidos con las Unidades Productivas, que incluían, entre otros: (i) las acciones de determinadas sociedades titulares de una participación sobre los siguientes activos operativos: (A) la central eléctrica solar integrada de ciclo combinado Solar Power Plant One (Argelia) ("SPP1") y (B) dos plantas desalinizadoras, a saber, Societe d'Eau Dessalee d'Agadir ("SEDA") y Aman El Baraka ("AEB") en Agadir (Marruecos) (SEDA y AEB conjuntamente, las "**plantas desalinizadoras de Agadir**"); y (ii) determinados contratos EPC y O&M relativos a proyectos de agua y energía, incluyendo, entre otros, la construcción de un campo solar compuesto por tres plantas termosolares situado en los Emiratos Árabes Unidos (EAU), la construcción de la planta desalinizadora de Taweelah en EAU, la operación y mantenimiento de la central eléctrica solar integrada de ciclo combinado de Ain Beni Matar en Marruecos, y la construcción de una planta de tratamiento de aguas residuales y un sistema de recogida, tratamiento y eliminación de aguas residuales situado en la India.

Además del reconocimiento judicial de la ejecutividad de la Resolución Judicial, la integración de algunos de los activos y derechos adquiridos requiere determinadas actuaciones que, según los casos, incluyen permisos regulatorios y administrativos locales, consentimientos de los accionistas y consentimientos de las partes financiadoras en relación con la transmisión de los títulos de las acciones, o la novación de los contratos, según proceda. Aunque en virtud de la legislación española la transmisión ha sido plenamente efectiva a partir del 18 de abril de 2023, en dichas jurisdicciones extranjeras, el cambio de titularidad en relación con las acciones y la novación de dichos contratos no es automático y requiere autorizaciones o permisos adicionales de las autoridades públicas y/o de las contrapartes. En particular, tendremos que notificar y obtener autorizaciones o permisos de terceros como se indica a continuación.

2.1.2.2. La nueva organización operativa posterior a la adquisición de las Unidades Productivas

Nuestro Grupo fue fundado en España en 2014 por nuestro accionista mayoritario, Inversiones Riquelme Vives, S.L., entidad controlada por nuestro presidente ejecutivo, Enrique José Riquelme Vives. Como parte de un movimiento estratégico para mejorar nuestra posición en el mercado y nuestras capacidades operativas, el Grupo, a través de Cox Energy Europa, S.L., solicitó en 2023 la adjudicación de las Unidades Productivas de Abengoa. Desde el punto de vista de la legislación española, en 2023 adquirimos determinadas Unidades Productivas del grupo Abengoa, que incluían principalmente cinco proyectos concesionales en explotación (dos de los cuales son proyectos de energía y bioenergía -SPP1 y São João-, y tres de los cuales son concesiones de desalación de agua -Agadir Drinking Water and Irrigation, y Befesa Desalination Developments Ghana-), y todos los activos libres de pasivo que componen dichas Unidades Productivas de Abengoa.

Dada la sustancial proporción de los activos que componen las Unidades Productivas de Abengoa, existe una marcada diferencia entre nuestros estados financieros antes y después de la adquisición. Por lo tanto, nuestro historial operativo anterior a la adquisición puede no proporcionar una base significativa para evaluar nuestro negocio, rendimiento financiero y perspectivas.

Aunque los activos que componen las Unidades Productivas son activos de energía, agua e infraestructuras que están relacionados con nuestras actividades operativas, es posible que en el futuro próximo estemos sujetos a ciertos riesgos inherentes a todo nuevo negocio, tales como la asimilación e integración de las operaciones, propiedad intelectual y productos, el mantenimiento de



la productividad de nuestros empleados, especialmente de aquellos que fueron subrogados a nuestro Grupo en virtud de la adquisición de las Unidades Productivas de la antigua Abengoa, y la formación de los empleados existentes que no están familiarizados con el nuevo negocio, incertidumbres en cuanto a nuestra capacidad para mantener relaciones comerciales clave, incapacidad para generar los ingresos esperados de la tecnología o los productos adquiridos, adaptación a las nuevas normas del sector y a la evolución del mercado, y/o aplicación con éxito de la estrategia de comercialización y crecimiento de nuestro Grupo.

Obtenemos una parte significativa de nuestros ingresos de las Unidades Productivas de la antigua Abengoa, y la disponibilidad continuada de dichos proyectos y clientes podría diferir de nuestras expectativas, lo que podría afectar materialmente a la exactitud de nuestras previsiones y a nuestros resultados financieros. Si no afrontamos con éxito estos riesgos e incertidumbres, nuestros resultados operativos y nuestra situación financiera podrían diferir sustancialmente de nuestras estimaciones y previsiones, lo que podría afectar material y negativamente a nuestro negocio. Nuestro limitado historial operativo como Grupo puede dificultar la evaluación del éxito de nuestro negocio hasta la fecha y la valoración de nuestra viabilidad futura. Por consiguiente, nuestras perspectivas deben considerarse a la luz de los costes, incertidumbres, retrasos y dificultades a los que suelen enfrentarse las empresas con un historial operativo limitado posterior a la adquisición.

También hemos encontrado, y esperamos seguir encontrando, riesgos e incertidumbres que con frecuencia experimentan las empresas en crecimiento en sectores en rápida evolución como el de las energías renovables, como los riesgos e incertidumbres relacionados con el desarrollo tecnológico y el entorno normativo. Si no logramos hacer frente a cualquiera de estos riesgos, nuestra actividad, situación financiera, resultados de explotación y perspectivas pueden verse afectados.

2.1.2.3. El Grupo podría depender del sector público en algunos proyectos concesionales

Algunos de los proyectos de tipo concesional del Grupo son proyectos del sector público. Una reducción del número de proyectos disponibles y adjudicados podría afectar negativamente a los resultados de las operaciones del Grupo.

Los proyectos que implican la explotación de concesiones públicas están sujetos a los términos de los contratos públicos, que otorgan a la administración pública competente ciertos poderes. Entre ellos se incluye la autoridad para supervisar el cumplimiento de las obligaciones contractuales exigiendo la presentación de informes técnicos, administrativos o financieros, así como la capacidad de modificar unilateralmente (dentro de ciertas limitaciones) los compromisos estipulados. Estos contratos suelen contener cláusulas de revocación o rescisión, que pueden invocarse en caso de incumplimiento insuficiente de los compromisos acordados. Estos compromisos pueden incluir requisitos de inversión, cumplimiento de normas de eficiencia y seguridad y otras condiciones estipuladas en los contratos. El incumplimiento de estas obligaciones puede desencadenar la aplicación de estas cláusulas, lo que podría dar lugar a la rescisión de la concesión, lo que podría a su vez afectar material y negativamente a nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

Además, algunos de estos proyectos del sector público están situados en mercados emergentes como Marruecos, Ghana, Chile y Brasil. Operar con empresas públicas de mercados emergentes conlleva varios riesgos que son más frecuentes que en los mercados desarrollados, como la



nacionalización y expropiación de la propiedad privada, las dificultades de cobro, la imprevisibilidad de la aplicación de las disposiciones contractuales, el ejercicio arbitrario imprevisible de la discrecionalidad de las autoridades gubernamentales con respecto a la expedición de los permisos, licencias y aprobaciones necesarios para explotar nuestros proyectos, las prácticas comerciales desleales o corruptas, las limitaciones al derecho de conversión y repatriación de divisas y otras intervenciones desfavorables impuestas por las autoridades públicas. Cualquiera de estos acontecimientos adversos podría afectar material y negativamente a nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

Por otra parte, la disminución de los fondos destinados a proyectos del sector público puede obligar a las empresas de infraestructuras del sector privado, como la Sociedad, a paralizar proyectos que ya están en marcha. Por estas razones, una disminución continuada del gasto en el desarrollo y ejecución de proyectos del sector público por parte de gobiernos y autoridades locales en los mercados en los que el Grupo ya opera o en aquellos en los que podría operar en el futuro podría afectar negativamente a la actividad, la situación financiera y los resultados de las operaciones del Grupo.

2.1.2.4. Nuestra dependencia de contratistas y proveedores externos nos expone a riesgos como fluctuaciones de precios, suministros inadecuados o interrumpidos o condiciones económicas, políticas y de mercado adversas

No fabricamos componentes ni equipos para las plantas e infraestructuras que construimos, salvo algunos equipos o infraestructuras muy específicos, como las torres de transmisión y la infraestructura de colectores térmicos para plantas termosolares que desarrollamos en nuestra fábrica de Sevilla.

En consecuencia, dependemos de proveedores externos para determinados servicios, programas informáticos, componentes y equipos, como módulos fotovoltaicos y componentes de equilibrio del sistema, bobinas, conductores, intercambiadores de calor térmico, bombas o membranas para nuestras infraestructuras de agua, turbinas de gas, vapor o agua, estructuras metálicas para colectores solares térmicos o seguidores fotovoltaicos, paneles fotovoltaicos, espejos, condensadores de aire, generadores de vapor y calderas de lecho fluidizado. El papel de los proveedores y fabricantes de estos equipos fundamentales es decisivo para el éxito de la ejecución de nuestros proyectos.

Solemos firmar contratos basados en proyectos con nuestros proveedores y contratistas, en lugar de contratos a largo plazo a un precio fijo. Por lo tanto, podemos estar expuestos a fluctuaciones en los precios de los componentes y equipos que utilizamos para la construcción de nuestros proyectos e infraestructuras. Por ejemplo, aumentos en el precio de estos componentes, tales como módulos fotovoltaicos, inversores, estructuras de anclaje u otros elementos necesarios para la construcción de nuestras plantas solares fotovoltaicas pueden comprometer la rentabilidad de nuestras inversiones de tal forma que dejen de ser rentables, afectando negativamente a nuestro crecimiento futuro.

Los acontecimientos geopolíticos y la evolución de la normativa también pueden afectar al coste al que podemos abastecernos de nuestros componentes debido a su efecto sobre la disponibilidad de suministros. Los conflictos en Oriente Medio, la tensión política entre la República Popular China y Taiwán, los acontecimientos militares en Ucrania, que han dado lugar a malas relaciones entre Estados Unidos y Rusia, y las sanciones de Estados Unidos, la Unión Europea y el Reino Unido contra Rusia,



Bielorrusia y/o regiones de Ucrania también pueden tener un impacto adverso en la economía mundial de muchos países, lo que a su vez podría afectar a la disponibilidad de suministros y a nuestra relación con nuestros proveedores y contratistas.

Además, los aumentos de los costes logísticos en el precio de las materias primas que se utilizan para los componentes y equipos que nos suministran nuestros proveedores (como aluminio, cobre, níquel, mineral de hierro, etc.) pueden hacer que nuestros proveedores y contratistas soliciten una renegociación de nuestros contratos en curso o ajustes de precios y que nos repercutan la totalidad o parte de estos mayores costes, que es posible que no podamos trasladar a nuestros clientes, lo que se traduciría en menores márgenes y rentabilidad.

La sustitución de estos proveedores relevantes implicaría un período de transición en el que podríamos tener un impacto material adverso en nuestra capacidad de producción, calidad y costes, y posteriormente tendría un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

Si nuestros contratistas o nuestros proveedores no cumplen sus obligaciones, aumentan sus honorarios o repercuten costes asociados a sus cadenas de producción o distribución (por ejemplo, costes de flete), no terminan los trabajos para los que han sido contratados o no suministran componentes o equipos que cumplan nuestras normas de calidad, tienen dificultades financieras o incumplen las leyes y reglamentos aplicables, podemos vernos sometidos a una serie de efectos negativos en cadena, como retrasos significativos y sobrecostes, menores ratios de disponibilidad técnica y/o niveles de rendimiento, supuestos de incumplimiento de determinados pactos o cláusulas de incumplimiento cruzado en nuestros acuerdos con los clientes, daños a la reputación y exposición a posibles sanciones penales y responsabilidades significativas para las que podemos no tener suficiente cobertura de seguros. Nuestra capacidad para obtener indemnizaciones de contratistas y proveedores para evitar estos efectos adversos puede verse limitada por su solvencia financiera o por restricciones contractuales, y las garantías ofrecidas por dichos contratistas o proveedores pueden no cubrir totalmente nuestras pérdidas.

Nuestra incapacidad para gestionar con éxito los riesgos que conlleva el uso de contratistas y proveedores externos podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

2.1.2.5. Un número limitado de nuestros clientes podría representar una parte importante de nuestros ingresos y la pérdida de uno o más de estos clientes podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas

Somos, y en el futuro podemos llegar a ser, dependientes de una o más de nuestras cuentas de clientes. Nuestros ingresos para el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2023 ascendieron a 580.715 miles de euros. Aproximadamente el 42,8% de nuestros ingresos para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023 proceden de los siguientes clientes:



Cliente	Ubicación	División / Actividad
Compañía Minera Teck Quebrada Blanca, S.A.	Chile	EPC (transmisión)
Enerfo Sugar do Brasil Ltda	Brasil	Venta de caña de azúcar en la planta de biomasa de São João
Sonatrach SPA	Argelia	CCE en una central solar Un
Transelec S.A.	Chile	EPC (transmisión)
ONEE, Office National de l'Electricité et de l'Eau Potable	Marruecos	WPA en la planta de Agadir

Es posible que no podamos reducir la concentración de clientes en el futuro, lo que, a su vez, puede aumentar nuestro riesgo de dependencia de estas grandes cuentas, así como el impacto económico de la pérdida potencial de estos clientes.

En particular, si uno o más de nuestros clientes clave incumplieran o rescindieran sus actuales acuerdos con nosotros, firmaran acuerdos con nuestros competidores y/o no pudieran o no quisieran cumplir sus obligaciones en virtud de los acuerdos existentes con nosotros, es probable que tal acontecimiento tuviera un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

Además, si alguno de nuestros principales clientes se declara en quiebra o insolvente, podríamos perder parte o la totalidad de nuestro negocio con él y nuestros créditos con ese cliente podrían no cobrarse y requerir una amortización, lo que podría afectar material y negativamente a nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

2.1.2.6. El rendimiento a largo plazo de nuestra empresa depende del servicio continuado de nuestro fundador

Nuestra capacidad para operar nuestro negocio y aplicar nuestras estrategias depende principalmente de las continuas contribuciones de nuestro fundador y presidente ejecutivo, D. Enrique José Riquelme Vives.

En el supuesto de que D. Enrique José Riquelme Vives dejara de participar activamente en la gestión de nuestra entidad, ello podría obstaculizar nuestra capacidad para alcanzar eficazmente nuestro plan de crecimiento y competir dentro de nuestro sector, especialmente en Latinoamérica, donde D. Enrique José Riquelme Vives cuenta con una importante experiencia. Considerando sus contribuciones a nuestro Grupo hasta la fecha, creemos que su pérdida tendría un efecto material



adverso en nuestro negocio, estrategia de crecimiento, resultados de operaciones, situación financiera y perspectivas.

Además, y en menor medida, debido al rápido crecimiento del sector español de las renovables, que ha experimentado un aumento de la demanda de personal especializado y con experiencia, si determinados miembros de nuestra alta dirección y personal clave dejaran de participar activamente en la gestión de nuestro Grupo y si no pudiéramos contratar nuevos directivos o personal con aptitudes y experiencia conmensurables, nuestra capacidad para competir con éxito en nuestro sector podría verse afectada. La pérdida imprevista de los servicios de altos directivos puede afectar negativamente a nuestra actividad y provocar un retraso en nuestros procesos de administración o de toma de decisiones en curso hasta que se encuentre un sustituto adecuado. La pérdida de cualquiera de nuestros principales directores de proyecto, ingenieros o desarrolladores también puede tener un efecto material adverso en nuestro negocio, ya que podría dar lugar a retrasos en la finalización y operación de nuestros proyectos, a menos y hasta que encontremos un reemplazo adecuado.

En cualquier momento en el futuro puede haber un número limitado de candidatos con las habilidades requeridas para servir en los puestos antes mencionados y no podemos asegurar que seríamos capaces de encontrar candidatos de alta dirección y personal clave o contratar nuevos directivos y personal clave en términos aceptables para nosotros, lo que puede afectar a nuestras relaciones con los clientes y / o proveedores y materialmente y negativamente afectar a nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

2.1.3. Riesgos relacionados con el negocio de generación y transmisión de energía

2.1.3.1. Dependemos de la conexión y, sobre todo, de la capacidad de transmisión de las redes de transporte en las que se ubican nuestros proyectos y podría afectar a nuestra capacidad de vender la electricidad que generamos

Para comercializar la electricidad producida por nuestras centrales energéticas, es esencial conectarlas a la red pública de distribución y a la red de transmisión eléctrica. Por consiguiente, la viabilidad de construir una central energética en un lugar concreto depende en gran medida de nuestra capacidad para conseguir una conexión a las redes de distribución y/o transmisiones existentes o para establecer la infraestructura necesaria para enlazar con el punto de red más cercano. El éxito de estas conexiones a la red está sujeto a diversos factores que difieren de un país a otro, como el alcance de la construcción de la infraestructura de transmisión necesaria y la fiabilidad y disponibilidad de la infraestructura de transmisión local existente.

Dado que las ubicaciones potenciales de nuestros proyectos de desarrollo se encuentran a veces lejos de las redes de distribución y/o transmisiones más cercanas, no podemos garantizar que siempre podamos conseguir conexiones adecuadas a la red en los plazos previstos y con los costes proyectados. Este reto es especialmente importante en los mercados emergentes (como Chile, Guatemala, México o Colombia). En estos mercados, los operadores de red pueden carecer de la experiencia necesaria para integrar eficazmente las instalaciones de energías renovables en las redes.

Además, nuestros proyectos operativos pueden verse afectados por la falta de capacidad disponible en la red, lo que puede provocar que el operador de la red solicite que reduzcamos nuestro suministro a la red por debajo de nuestras capacidades de producción (una práctica conocida como restricción



de la red). Si recibiéramos una solicitud de restricción de la red, las centrales afectadas perderían ingresos y su rentabilidad disminuiría. Las restricciones de la red y su impacto en los ingresos y la rentabilidad de las centrales son especialmente problemáticas para los productores de energías renovables porque, a diferencia de las fuentes de energía no renovables como el petróleo y el gas, los costes de producción de las energías renovables son fijos y los recursos (como la energía solar) no pueden almacenarse para su uso posterior o sólo pueden almacenarse en cantidades limitadas. Esto significa que cualquier interrupción en la capacidad de suministrar energía generada a la red se traduce directamente en una pérdida de ingresos potenciales sin una reducción de los costes operativos corrientes. Durante el año 2023 y en la primera mitad del año 2024, no hemos sufrido ningún corte de suministro a la red por parte del operador de la red o del operador de distribución que haya impedido el correcto funcionamiento de nuestras plantas, pero no podemos obviar que dicha falta de capacidad nos obliga a reducir nuestro suministro por debajo de nuestras capacidades de producción, lo que se traduce en una pérdida del volumen de negocio generado por los proyectos afectados y en una reducción de su rentabilidad.

2.1.4. Riesgos relacionados con el negocio del agua

2.1.4.1. La compañía podría incurrir en responsabilidades sustanciales derivadas de errores del funcionamiento de las concesiones de agua, lo que podría tener un eventual impacto en el negocio

Por lo que respecta a nuestra actividad en la división de agua, en función del contrato firmado con nuestros clientes, podemos asumir las obligaciones vinculadas con servicios de ingeniería, diseño, *procurement* así como la de realizar de forma posterior a su puesta en funcionamiento los servicios de operación y mantenimiento durante un determinado periodo de tiempo (generalmente hasta el fin de la vida útil de la planta). En ocasiones se requiere la constitución de ciertas garantías (financieras y operativas) para asegurar el cumplimiento de las referidas obligaciones.

La estimación de las citadas obligaciones de garantía y rendimiento entraña importantes incertidumbres y juicios de valor, que pueden variar significativamente en función de las diferencias en los diseños de los productos, los procesos de instalación de los clientes o la falta de identificación o descarte de determinadas variables en el agua afluente de un cliente.

Si incurrimos en reclamaciones de garantía o de garantía de rendimiento, nuestra reputación, nuestros ingresos y nuestra capacidad para obtener negocios en el futuro podrían verse afectados negativamente. Si nuestras instalaciones no funcionan correctamente, no cumplen las especificaciones del cliente o las garantías de rendimiento, pueden aumentar nuestros costes y llevarnos a proporcionar recursos y servicios de ingeniería adicionales, sustitución de piezas y equipos y reposición de consumibles, o reembolso monetario a un cliente, y podría dar lugar a responsabilidad ante los clientes, pérdida de reputación y posibles litigios y costes relacionados con ello.

El rendimiento de nuestros activos de aguas en algunos casos podría depender, en gran medida, de la calidad del agua tratada. Las altas temperaturas, las mareas rojas causadas por algas microscópicas y la presencia de sedimentos y grasas en el agua suponen graves amenazas para los sistemas de tratamiento, especialmente para las plantas desalinizadoras. Un rendimiento inferior al esperado de nuestras plantas de tratamiento podría provocar un mayor consumo de electricidad, mayores costes



de explotación y mantenimiento y, en última instancia y potencialmente, una generación de agua inferior a la prevista en los WPA correspondientes.

En 2019, se produjo un incidente significativo en relación con la planta desalinizadora de Ghana, que había estado llevando a cabo operaciones de «pigging» desde septiembre de 2018 para limpiar la tubería de entrada del crecimiento marino derivado de la bioincrustación. El «pigging» implica el uso de un dispositivo conocido como PIG (un cuerpo de acero equipado con discos de poliuretano) que es impulsado a través de la tubería por el flujo de una bomba de admisión. El PIG se desplaza a aproximadamente 1 metro por segundo, raspando las paredes de la tubería y empujando los residuos hacia la torre para su eliminación. En febrero de 2019, durante una de estas operaciones, la tubería se rompió a unos 220 metros de la torre de toma.

Varios análisis determinaron que el fallo se debió a una combinación de factores: las fuerzas de elevación generadas por el aire atrapado delante del PIG, las fuerzas dinámicas ejercidas por las olas y el paso del propio PIG. Aunque el pigging se había realizado hasta ocho veces anteriormente sin incidentes, la singular convergencia de estos factores creó un escenario imprevisto que no se había dado desde la puesta en marcha de la planta en 2015. Los costes de reparación de los daños materiales en relación con este incidente ascendieron a aproximadamente 1,4 millones de USD y fueron cubiertos por la póliza de seguro de la planta. Los trabajos de reparación necesarios dieron lugar a una interrupción de 35 días de la planta, durante la cual no pudimos suministrar aproximadamente 2.282.680 m³ de agua. Esta interrupción provocó un lucro cesante estimado en unos 1,7 millones de USD.

Además, aunque nuestras plantas de agua operan con los permisos y certificaciones medioambientales necesarios para desarrollar las actividades de tratamiento y depuración de aguas, no podemos descartar la posibilidad de que nuestros sistemas no funcionen correctamente en el futuro, lo que podría provocar que las aguas residuales o el agua que no haya sido debidamente depurada, en el peor de los casos, se derramara y pudiera dar lugar a responsabilidades medioambientales. En ese caso, también podríamos incurrir en costes significativos o daños a nuestra reputación en relación con la investigación y reparación de la contaminación medioambiental.

Si se produjera una avería en una de nuestras plantas de agua que diera lugar a una responsabilidad sustancial, se podría eventualmente producir un impacto en la Compañía, de dimensiones variables y difíciles de estimar. Además, los efectos negativos indirectos sobre nuestros ingresos, márgenes de beneficio y, en particular, sobre nuestra capacidad para asegurar negocios futuros debido a daños o pérdidas de reputación podrían ser aún más considerables, lo que podría tener un efecto material adverso sobre nuestra actividad, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

2.1.5. Riesgos relacionados con los servicios de O&M

2.1.5.1. La explotación, el mantenimiento y la renovación de las plantas de generación y las infraestructuras de transmisión entrañan riesgos significativos que podrían provocar cortes de electricidad imprevistos, una reducción de la producción y gastos imprevistos

Como parte de nuestro segmento de servicios, prestamos servicios de O&M para infraestructuras de transmisión de energía y plantas de agua y energía, incluyendo nuestras propias plantas, plantas en las que tenemos una participación no mayoritaria y plantas propiedad de terceros en su totalidad. En



la fecha del presente Documento Base Informativo, estamos presentes y contamos con expertos locales en el mercado de O&M de varios países de América Latina, África, Oriente Medio y Europa, entre ellos España, Marruecos, Argelia, Ghana, Arabia Saudí, Sudáfrica, y Chile.

La explotación y el mantenimiento de plantas de agua, así como en los activos de generación de energía y otras infraestructuras relacionadas entrañan riesgos que incluyen averías o fallos de los equipos o procesos y un rendimiento por debajo de los niveles esperados de producción o eficiencia, entre otros. Estos fallos y problemas de rendimiento pueden deberse a diversos factores, como errores humanos, daños intencionados, cortes de energía, falta de mantenimiento y desgaste general con el paso del tiempo. Las interrupciones no planificadas, así como las prórrogas de interrupciones programadas debidas a fallos mecánicos u otros problemas con nuestras plantas, pueden producirse ocasionalmente y representan un riesgo intrínseco asociado a nuestras operaciones empresariales.

Por ejemplo, en el tercer trimestre de 2023, nuestra planta desalinizadora de Agadir (Marruecos) sufrió la rotura de una tubería que provocó inundaciones en las salas de bombas. Una vez bombeada el agua, se desmontaron todas las bombas y hubo que enviarlas a un taller especializado de Casablanca para proceder a su secado industrial en hornos especiales y a su posterior revisión antes de volver a instalarlas. Durante 11 días, no fue posible suministrar agua a los sectores superior y norte de la planta de agua, que son los de mayor consumo, lo que supuso una pérdida de agua producida de 70.000 m³ y una pérdida de ingresos de 3,85 millones de MAD en virtud de los WPA suscritos con la ONEE y la ORMVA.

Los apagones imprevistos suelen aumentar nuestros gastos de O&M y pueden dar lugar a penalizaciones en virtud del acuerdo de O&M correspondiente. En los casos en que prestamos servicios de O&M a centrales de nuestra propiedad, total o parcial, estos apagones o interrupciones tienen también efectos negativos sobre los PPA y WPA que suscribimos con los compradores. Los apagones pueden reducir nuestros ingresos como resultado de la venta de cantidades reducidas de electricidad o agua, y obligarnos a incurrir en costes adicionales significativos como resultado del funcionamiento de una instalación de mayor coste, que pueden no repercutirse a terceros proveedores o incluso recuperarse en virtud del correspondiente PPA o WPA. En mayor medida, en algunos casos estos cortes pueden provocar el incumplimiento de un PPA o un WPA, lo que daría lugar a su rescisión.

Además, los equipos o componentes críticos necesarios para el funcionamiento y mantenimiento de las plantas a las que prestamos servicios de O&M pueden no estar siempre fácilmente disponibles, lo que puede dar lugar a importantes tiempos de inactividad y retrasos en la reanudación del funcionamiento de las instalaciones y ocasionar pérdidas de ingresos y también penalizaciones en virtud del correspondiente acuerdo de O&M. Algunos equipos o componentes especialmente fabricados o diseñados requieren un tiempo y unos gastos considerables para su construcción y entrega, y si no funcionan según lo previsto o se dañan, su sustitución puede hacernos incurrir en costes adicionales derivados de los servicios prestados en virtud del acuerdo de O&M y generar un tiempo de inactividad significativo para la instalación en cuestión.

Cualquier fallo inesperado, incluidos los fallos asociados a averías, cortes forzosos o cualquier gasto de capital imprevisto en las plantas a las que prestamos servicios de O&M, podría provocar el incumplimiento, y/o dar lugar a penalizaciones, de nuestros acuerdos de O&M, y con respecto a los proyectos similares a concesiones de explotación de los que somos total o parcialmente propietarios, reducir la rentabilidad y/o poner en peligro la capacidad de pagar la deuda del proyecto, cumplir los



PPA/WPA u otras obligaciones, lo que podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.

2.2. Riesgo relativo a nuestra estructura como Grupo

2.2.1. La Sociedad es un holding sin operaciones directas que generen ingresos y depende de las empresas operativas del grupo para proveerse de los fondos necesarios para cumplir sus obligaciones financieras, lo que podría tener un efecto adverso en la actividad, la situación financiera, los resultados de las operaciones y las perspectivas del Grupo

La Sociedad es un holding sin actividades comerciales directas significativas. Los principales activos de la Sociedad son sus participaciones en las empresas que componen el Grupo y en las empresas del Grupo. La Sociedad depende de las sociedades operativas de su Grupo para generar los fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones financieras y el pago de dividendos. Los fondos que la Sociedad recibe de las Sociedades de nuestro Grupo adoptan la forma de distribuciones de dividendos, préstamos y otros pagos.

Por lo que respecta al reparto de dividendos de las sociedades de nuestro Grupo, el importe y el calendario de dichos repartos dependerán, entre otros factores, de la legislación de las respectivas jurisdicciones de las sociedades operativas de nuestro Grupo, de sus resultados operativos, de las decisiones de otros accionistas de dichas entidades, así como de cualquier acuerdo de financiación suscrito por dichas sociedades del Grupo que restrinja su capacidad para repartir dividendos.

Además, como inversor de capital en las empresas de nuestro Grupo, el derecho de la Sociedad a recibir activos en caso de liquidación o reorganización de estas estaría efectivamente subordinado a los créditos de sus acreedores. En la medida en que se reconozca a la Sociedad como acreedora de filiales, los créditos de la Sociedad pueden seguir estando subordinados a cualquier garantía real u otro gravamen sobre los activos de la correspondiente sociedad del Grupo y a cualquier deuda u otras obligaciones (de arrendamiento) de dicha sociedad del Grupo que tengan prioridad sobre los créditos de la Sociedad.

2.3. Riesgos relacionados con nuestra situación financiera y nuestras necesidades de financiación

2.3.1. Las cláusulas restrictivas de nuestra deuda de la financiación de proyectos pueden afectar negativamente a nuestra capacidad para desarrollar nuestra actividad

Como parte de nuestro modelo de negocio suscribimos habitualmente acuerdos de financiación de proyectos que son una forma habitual de financiar infraestructuras a largo plazo, proyectos industriales y servicios públicos, incluida la producción de energía. Según este modelo, una empresa o consorcio de empresas que necesita financiación para financiar un proyecto crea una SPV utilizando capital o deuda para contraer dicho empréstito, y el prestamista contabiliza los flujos de caja futuros generados por la SPV como principal fuente de pago de los empréstitos. En el caso de los proyectos financiados según el modelo de financiación de proyectos, la participación de la



empresa en el proyecto se incorpora a la SPV y, por tanto, la financiación queda fuera de balance. Por lo tanto, los prestamistas suelen tener un recurso limitado a los activos y flujos de caja de la empresa o de su grupo consolidado y se limitan, en cambio, a los activos y flujos de caja del proyecto (financiación sin recurso).

En la fecha del presente Documento Base Informativo, los siguientes proyectos similares a concesiones de explotación tienen un acuerdo de financiación de proyecto en vigor: (i) las plantas desalinizadoras de agua potable y de riego de Agadir (Marruecos); (ii) la planta desalinizadora de Accra (Ghana); (iii) la planta ISCC Solar Power Plant One (Argelia); (iv) la planta solar fotovoltaica de Meseta de los Andes (Chile); (v) la planta solar fotovoltaica Khi Solar One (Sudáfrica); y (vi) los proyectos IBS2.

Cada acuerdo de financiación de proyecto contiene cláusulas financieras y no financieras que son vinculantes para la SPV del proyecto en cuestión y que debemos respetar a la hora de gestionar nuestros recursos financieros y de planificar o reaccionar ante cambios en los gastos de capital u operativos de nuestra actividad. En general, nuestros acuerdos de financiación exigen que la correspondiente SPV del proyecto cumpla una ratio mínima de cobertura del servicio de la deuda, «debt service coverage ratio», («**DSCR**») que varía en función del acuerdo. El siguiente cuadro muestra el DSCR aplicable a cada acuerdo de financiación de proyectos vigente en la fecha del presente Documento Base Informativo:

Acuerdo de financiación del proyecto	Ubicación	DSCR
Plantas desalinizadoras de agua potable y de riego de Agadir	Marruecos	1.20x
Planta desalinizadora de Accra	Ghana	1.10x
Solar Power Plant One	Argelia	1.05x
Meseta de los Andes	Chile	1,00x
Project Khi Solar	South Africa	1,10x
Proyectos solares en construcción	España	-

Algunos acuerdos de financiación también imponen ratios mínimos de fondos propios sobre endeudamiento. En general, los acuerdos de financiación también incluyen la obligación de constituir un depósito mínimo en una cuenta de reserva del servicio de la deuda «debt service reserve account» («**DSRA**») (generalmente una cantidad equivalente a seis meses de servicio de la deuda) antes de realizar cualquier distribución. También contienen supuestos de incumplimiento que permiten a los prestamistas acelerar el préstamo en caso de impago de intereses o principal en la fecha de pago



correspondiente o, en el caso de otros supuestos, como el incumplimiento del DSCR mínimo. Los prestamistas también pueden acelerar el préstamo en caso de cambio de control, tal como se defina en el acuerdo de financiación pertinente, que normalmente incluye: (i) mientras la planta esté en construcción, cualquier cambio en el accionariado directo de la SPV del proyecto (que puede ser propiedad en su totalidad de una sociedad del Grupo o estar participada por una sociedad del Grupo junto con uno o varios socios), y, (ii) mientras la planta esté en funcionamiento, un cambio del accionista mayoritario de la SPV del proyecto.

Además, estos acuerdos de financiación suelen contener: (i) cláusulas de incumplimiento cruzado que permiten a los prestamistas acelerar el reembolso si la SPV del proyecto incumple su propia deuda (por encima de determinados umbrales establecidos en los mismos) o en caso de quiebra, (ii) cláusulas que limitan las capacidades de endeudamiento de la SPV del proyecto, (iii) cláusulas de prenda negativa y (iv) requisitos de información, divulgación y presentación de documentos. Por último, algunos de estos acuerdos de financiación también pueden incluir un paquete de garantías, generalmente consistente en prendas sobre el capital social de la SPV del proyecto, derechos de crédito derivados de determinados acuerdos de proyecto suscritos por la SPV del proyecto, y/o derechos de crédito derivados de determinadas cuentas bancarias propiedad de la SPV del proyecto.

En caso de incumplimiento por nuestra parte de las condiciones de los acuerdos de financiación de los que formamos parte, directa o indirectamente, esto podría dar lugar a un impago con consecuencias adversas como el bloqueo de las distribuciones del proyecto, el aumento de los costes o incluso la aceleración de la deuda del proyecto. En ausencia de un acuerdo de renuncia o reestructuración, que potencialmente podríamos solicitar en caso necesario, esto podría dar lugar a que los prestamistas adquirieran los activos o el capital garantizados (incluida nuestra participación en la SPV del proyecto afectado), o a que nosotros u otras entidades de nuestro Grupo tuviéramos que realizar un pago, bien para evitar que los acreedores de la SPV del proyecto en situación de impago ejecutaran, y luego adquirieran, los activos o el capital garantizados pertinentes, o bien como resultado de determinadas garantías que pudieran haber proporcionado en relación con el acuerdo de financiación pertinente. Además, cualquier reclamación por nuestra parte contra los activos de la SPV del proyecto están subordinados a los de los prestamistas, hasta que la financiación se reembolse en su totalidad, y es posible que sólo podamos recibir distribuciones o reembolsos una vez que la deuda haya sido pagada. Por otra parte, cualquier impago también puede dar lugar a una pérdida de confianza del cliente o de la contraparte y afectar negativamente a nuestro acceso a más financiación de proyectos. Hacer frente o subsanar los impagos de la deuda de los proyectos también podría requerir un gasto significativo de tiempo de gestión y recursos financieros que de otro modo se habrían dedicado a nuestras otras prioridades.

Además, aunque por lo general tratamos de obtener financiación sin recurso para los proyectos, este tipo de financiación no siempre está disponible para determinados proyectos y/o se nos puede exigir que aportemos determinadas garantías para asegurar dicha financiación.

Cualquiera de estas u otras consecuencias en relación con los términos de nuestros actuales acuerdos de financiación de proyectos puede afectar material y negativamente a nuestra actividad, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas.



2.3.2. *Nuestro negocio es intensivo en avales bancarios para cubrir la correcta ejecución de los proyectos*

Las garantías bancarias y de seguros funcionan como una cláusula promisorio y son una forma habitual de gestionar el riesgo en proyectos a largo plazo en los que el propietario del proyecto puede no recibir ingresos hasta su finalización, pero, no obstante, debe contratar a proveedores y/o subcontratistas para completar el proyecto antes del pago. Por ejemplo:

- El negocio de la ingeniería industrial de construcción de proyectos EPC es intensivo en avales bancarios y garantías de seguros para cubrir el reembolso de anticipos, la correcta ejecución de los proyectos, los compromisos contractuales y las obligaciones adquiridas durante el periodo de garantía de las obras.
- Los proyectos de tipo concesional y las promociones privadas pueden estar sujetos a requisitos legales que exijan la constitución de garantías bancarias para asegurar el cumplimiento de los compromisos legales o contractuales adquiridos en virtud de contratos de tipo concesional.

El importe para cubrir por las garantías exigidas en relación con dichos contratos de proyectos de tipo concesional ha aumentado de forma constante, exigiendo a las empresas la obtención de mayores líneas de crédito y líneas financieras con entidades bancarias en un contexto macroeconómico en el que el acceso al crédito financiero es más limitado y complejo. Además, el Grupo se constituyó tras la adquisición de las Unidades Productivas de Abengoa en 2023 y, por tanto, es de nueva creación y cuenta con un historial financiero limitado, lo que puede suponer un impedimento o dificultar el acceso a dichas líneas. El Grupo no puede garantizar que cualquiera de sus operaciones, proyectos y desarrollos previstos puedan ejecutarse a su debido tiempo en caso de que no pueda acceder a estas líneas financieras y, por lo tanto, nuestros proyectos podrían sufrir retrasos.

Con el fin de tener acceso a las garantías necesarias para el desarrollo de nuestras actividades de generación de energía, concesiones de agua y EPC, Cox Infraestructuras, S.L.U. (filial íntegramente participada por la Sociedad) y otras sociedades del Grupo (en adelante, los «Obligados») suscribieron un contrato de línea sindicada de avales *revolving* (en adelante, «Línea Sindicada de Avales Revolving») con un grupo de entidades financieras, entre las que se encuentran CaixaBank, S.A., Banco Santander, S.A., y Bankinter, S.A. (en adelante, las «Entidades Garantes»), por un importe principal de hasta 111,4 millones de euros. La Línea Sindicada de Avales Revolving está sujeta a ciertos pactos habituales, que incluyen obligaciones de divulgación de información financiera, insolvencia, litigios, impagos o conocimiento del cliente, entre los que cabe destacar los siguientes:

- Los Obligados y demás sociedades del grupo de Cox Infraestructuras deberán mantener una ratio financiera de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA Ajustado (tal y como se define en la Línea Sindicada de Avales Revolving y calculado con base en los estados financieros semestrales consolidados del grupo de Cox Infraestructuras, S.L.U.), que no exceda de 3x.
- El grupo Cox Infraestructuras, S.L.U. mantendrá en su balance una tesorería mínima de 20 millones de euros.
- Los Obligados deberán cumplir determinados compromisos de información, principalmente en relación con los resultados financieros y los supuestos de



incumplimiento, así como pactos relacionados con el cumplimiento de la normativa y los acuerdos aplicables, además de los pactos financieros antes mencionados.

- Asimismo, los Obligados deberán cumplir determinados pactos restrictivos, entre los que se incluyen: (i) no incurrir en endeudamiento adicional al permitido, (ii) no facilitar financiación a terceros, salvo en determinados casos específicos, y (iii) no resolver, ni pagar, ni permitir que ninguna sociedad del grupo de Cox Infraestructuras, S.L.U. realice distribuciones o efectúe pagos de cualquier otra forma a terceros que no sean los Obligados, los accionistas directos o indirectos del Contragarante Principal (tal como se define en la Línea Sindicada de Avalos Revolving) o las personas vinculadas a ellos, salvo en el caso de las distribuciones permitidas en virtud de la Línea Sindicada de Avalos Revolving; (iv) preservar la propiedad o el derecho de uso de sus activos, inscribir los activos en registros públicos, y no adquirir activos que pudieran dar lugar a un supuesto de incumplimiento en virtud de la Línea Sindicada de Avalos Revolving; (v) enajenar activos, salvo que forme parte de su actividad ordinaria, con reinversión de los beneficios o retención como tesorería; y (vi) no distribuir beneficios a los accionistas de Cox Infraestructuras, S.L.U.

Los principales supuestos que darían lugar a la resolución anticipada de la Línea Sindicada de Avalos Revolving incluyen, entre otras, las siguientes circunstancias (i) impago; (ii) quiebra o situaciones equivalentes; (iii) compromiso, en virtud de resolución judicial firme o laudo arbitral, de pagar a un tercero una cantidad que individualmente o en su conjunto exceda de 1 millón de euros y no efectúe dicho pago en el plazo de cumplimiento previo a la ejecución de dicha resolución o laudo firme; y (iv) sanciones superiores a 1 millón de euros.

La Línea Sindicada de Avalos Revolving contiene una cláusula de *cross-default* con los Obligados o cualquier empresa del grupo de Cox Infraestructura, S.L.U., en virtud de la cual, si cualquier Obligado o empresa del grupo de Cox Infraestructura incumple el pago de deudas superiores a 1 millón de euros o incumple obligaciones comerciales de pago por el mismo importe, salvo que éstas sean objeto de disputa comercial y estén provisionadas, La Línea Sindicada de Avalos Revolving quedará resuelta.

En este sentido, las limitaciones en el flujo de caja de nuestra planta desalinizadora de Accra tras una disputa con el adjudicatario, en virtud de la cual el adjudicatario ha optado unilateralmente por no pagar los importes devengados derivados del componente de ajuste de indexación del régimen de canon del agua en virtud del correspondiente WPA, han dado lugar a la incapacidad de la SPV del proyecto para cumplir con los reembolsos de principal adeudados sobre la deuda de financiación del proyecto contratada para el proyecto, que estaban programados para diciembre de 2022, junio de 2023, diciembre de 2023 y junio de 2024. Aunque no se ha reembolsado el principal, los pagos de intereses, incluidos los intereses moratorios, se han efectuado sin demora. A la fecha del presente Documento Base Informativo, la deuda pendiente es de 28.49 millones de euros. Creemos que esta situación está cubierta por la póliza de seguros emitida por el Multilateral Investment Guarantee Agency («MIGA»), que asegura el proyecto y a la fecha del presente Documento Base Informativo la máxima cobertura para la referida planta es de 55.07 millones de euros. Actualmente estamos trabajando con las contrapartes pertinentes para renegociar y reestructurar el WPA, los acuerdos financieros y la línea de crédito del proyecto, y continuamos con la operación de la planta y hemos invertido los recursos económicos necesarios para asegurar las mejoras y el correspondiente mantenimiento debido de la planta, todo ello, con objeto de asegurar el cumplimiento de nuestras



obligaciones bajo el WPA. Sin embargo, si no logramos renegociar con éxito la deuda de financiación del proyecto antes de la fecha de vencimiento y/o si las pólizas de seguro pertinentes no cubren la totalidad o parte del importe del principal pendiente de amortización de la financiación del proyecto, Befesa Desalination Developments Ghana («**BDDG**»), podría incumplir sus obligaciones en virtud del acuerdo de financiación del proyecto, lo que a su vez podría activar la cláusula de incumplimiento cruzado en virtud de la Línea Sindicada de Avaes Revolving.

Además, en caso de cambio de control (definido como, cuando: (i) el accionista de referencia, D. Enrique José Riquelme Vives, deje de ostentar, directa o indirectamente, una participación conjunta de, al menos, el 50,01% del capital social con derecho a voto de Cox ABG Group, S.A. (anteriormente Cox Energy Solar, S.A.) o Cox Infraestructuras, S.L.U. o (ii) Cox Infraestructuras, S.L.U. deje de ostentar, directa o indirectamente, una participación conjunta de al menos el 50,01% del capital social con derecho a voto de cada uno de los restantes Obligados), los Obligados liberarán las garantías emitidas al amparo de la Línea Sindicada de Avaes Revolving.

En este sentido, el 7 de diciembre de 2023 Cox Energy, S.L.U. y Cox Infraestructuras, S.L.U. suscribieron un contrato de compraventa de las acciones de Cox Energy EPC S.L.U. (anteriormente denominada CA Infraestructuras Energía 2023, S.L.U.) en virtud del cual Cox Energy, S.L.U. adquirió el 5% de las acciones representativas del capital social de Cox Energy EPC S.L.U. y asumió una oferta irrevocable de compra del otro 46% de las citadas acciones a ejercer a más tardar el 1 agosto de 2024. Finalmente, por voluntad de las partes, se ha extendido dicho plazo hasta el 31 de diciembre de 2024.

A la fecha del presente Documento Base Informativo, la oferta irrevocable de Cox Energy, S.L.U. para la adquisición del 46% de las acciones representativas del capital social de Cox Energy EPC S.L.U. se encuentra pendiente de ejecución. En caso de que la oferta irrevocable de compra sea efectiva y ejecutable, Cox Infraestructuras, S.L.U. dejará de ostentar, directa o indirectamente, una participación conjunta de al menos el 50,01% del capital social con derecho a voto de Cox Energy EPC S.L.U. (un Obligado) y, por tanto, podría desencadenarse una liberación de las garantías emitidas bajo la Línea Sindicada de Avaes Revolving.

Adicionalmente, en mayo de 2024 decidimos llevar a cabo una reorganización empresarial en virtud de la cual, la línea de negocio de innovación y defensa (la «**línea de negocio tecnológica**») se segregó de las operaciones del Grupo mediante la escisión de nuestra sociedad CA Infraestructuras Innovación y Defensa, S.L.U., a una entidad hermana de la Sociedad que opera de forma independiente al Grupo liderado por la Sociedad. El contrato privado de compraventa fue celebrado el 28 de junio de 2024 y elevado a público el mismo día, ante el Notario de Madrid D. Juan Aznar de la Haza, con número de protocolo 3.555. Las Entidades Garantes han concedido una dispensa en relación con el requisito de cambio de control.

Los Obligados responden solidariamente de todas las obligaciones derivadas de las garantías emitidas en el marco de la Línea Sindicada de Avaes Revolving. Por lo tanto, si una garantía fuera liberada o ejecutada por un tercero contra un Obligado, podría dar lugar a una reclamación de las Entidades Garantes contra otro Obligado, lo que podría repercutir en los resultados financieros individuales de algunas sociedades del Grupo y, a su vez, afectar material y adversamente a nuestra actividad, situación financiera, resultados de explotación y perspectivas.



2.3.3. *Las fluctuaciones de los tipos de cambio podrían afectar negativamente a la actividad, la situación financiera y los resultados del Grupo*

Debido a nuestro volumen de negocio fuera de España, estamos expuestos a las variaciones de los tipos de cambio de diversas divisas. En particular, generamos ingresos y/o incurrimos en gastos en divisas distintas del euro, principalmente el dólar estadounidense, el peso chileno, el dirham marroquí, el dinar argelino y el real brasileño, por lo que las fluctuaciones de las divisas en relación con el euro repercuten en nuestra situación financiera y en los resultados de nuestras operaciones.

En el caso de algunos de nuestros proyectos de tipo concesional, por ejemplo, Solar Power Plant One, en Argelia, Agadir, en Marruecos, y São João, en Brasil, los ingresos que recibimos de los PPA y WPA en vigor están denominados en moneda nacional (dinar argelino, dirham marroquí y real brasileño, respectivamente), al igual que los reembolsos relacionados con la financiación del proyecto.

Para el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2023, el efecto de la conversión de las transacciones en moneda extranjera reconocido en la cuenta de pérdidas y ganancias del Grupo ascendió a 9.296 miles de euros, frente a 1.124 miles de euros para el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2022. Dado que el Grupo no cubre su exposición a las transacciones en moneda extranjera, no se reconoce ningún cambio en la conversión de moneda extranjera en el balance dentro de los fondos propios.

Durante 2023, la principal exposición del Grupo al riesgo de tipo de cambio fue, en la medida de su impacto en la cuenta de pérdidas y ganancias, la del dólar estadounidense («USD») frente al peso chileno («CLP»). Si el tipo de cambio medio del USD hubiera aumentado un 4% frente al CLP durante 2023, manteniéndose constantes el resto de las variables, el efecto en la cuenta de resultados consolidada habría sido un ingreso financiero de 3.880 miles de euros. Por el contrario, si el tipo de cambio medio del USD hubiera disminuido un 4% frente al CLP durante 2023, manteniéndose constantes todas las demás variables, el efecto en la cuenta de resultados consolidada habría sido una pérdida financiera de 4.990 miles de euros.

Contamos con una política de gestión del riesgo de cambio que tiene como objetivo no dejar abierta la exposición a divisas, de forma que los cobros derivados de nuestras actividades de O&M y EPC estén en la misma divisa que los pagos y los cobros en proyectos concesionales y desarrollos propios estén en la misma divisa en la que se cierra la financiación. Cuando existe exposición a divisas en nuestras operaciones, aplicamos tipos de cambio con un nivel de contingencia suficiente para cubrir las volatilidades históricas de las divisas calculadas con una metodología de Value-at-risk («VaR»).

Aunque procuramos que los ingresos que obtenemos de las plantas situadas fuera de la zona euro estén denominados en divisas fuertes, o vinculados a divisas fuertes (a monedas como el dólar estadounidense), seguimos expuestos a las fluctuaciones de las divisas locales en lo que respecta a los precios comerciales o al contado, es decir, la producción de energía no cubierta por PPA, y a nuestra deuda en divisas. Esta exposición puede aumentar aún más a medida que sigamos creciendo internacionalmente.

No puede garantizarse que las futuras fluctuaciones de los tipos de cambio no tengan un efecto adverso importante sobre la actividad, la situación financiera y los resultados de las operaciones del Grupo.



2.3.4. Estamos expuestos al riesgo de que las fluctuaciones de los tipos de interés de mercado afecten a nuestros flujos de caja y al valor de mercado de la deuda con respecto a nuestra deuda

La actividad del Grupo tiene una limitada exposición a las fluctuaciones de los tipos de interés, que pueden afectar a los gastos financieros netos del Grupo debido al interés variable de los activos y pasivos financieros, así como a la valoración de los instrumentos financieros contratados a tipos de interés fijos. En particular, las obligaciones de deuda contraídas en virtud de nuestras líneas de financiación de proyectos y de nuestras líneas de capital circulante conllevan tipos de interés variables, generalmente vinculados a referencias de mercado como el EURIBOR y el Secured Overnight Financing Rate («SOFR»). Cualquier aumento de los tipos de interés incrementaría nuestros costes financieros relacionados con el endeudamiento a tipo variable y aumentaría los costes de refinanciación del endeudamiento existente y de emisión de nueva deuda. Este riesgo de fluctuación de los tipos de interés es especialmente importante en el contexto de los proyectos sujetos a financiación, que están fuertemente apalancados en sus fases iniciales y cuyo rendimiento depende de posibles cambios en el tipo de interés. Por lo tanto, estamos significativamente expuestos al riesgo de tipo de interés.

Los tipos de interés variables se ven afectados por las condiciones macroeconómicas. Como resultado de la actual situación económica mundial, se espera que los bancos centrales mantengan los tipos de interés actuales para gestionar las tasas de inflación. En particular, el 23 de octubre de 2024, el Banco Central Europeo («BCE») emitió una decisión y una declaración sobre política monetaria. En esta declaración, el BCE confirmó la decisión del Consejo de Gobierno de bajar los tres tipos de interés oficiales del BCE en 25 puntos básicos. En este sentido, confirmó que el tipo de interés de las operaciones principales de financiación y los tipos de interés de la facilidad marginal de crédito y de la facilidad de depósito se reducirían hasta el 3,40 %, 3,65 % y 3,25 %, respectivamente. En la decisión se indicaba que el Consejo de Gobierno tiene la determinación de asegurar que la inflación vuelva a situarse pronto en su objetivo del 2 % a medio plazo y que para ello mantendrá los tipos de interés oficiales en niveles suficientemente restrictivos durante el tiempo que sea necesario para lograr ese objetivo.

No puede garantizarse que las futuras fluctuaciones de los tipos de interés no tengan un efecto material adverso sobre nuestra actividad, situación financiera, resultados de explotación y perspectivas.

2.3.5. Para el desarrollo y la construcción de nuestras centrales de agua y energía renovables, dependemos de la financiación procedente de diversas fuentes, en particular de la deuda externa

Nuestro sector es intensivo en capital, y el desarrollo y la construcción de nuestras centrales de energía renovable requiere que realicemos inversiones sustanciales. Por lo general, tratamos de financiar los gastos de capital y los requisitos de inversión asociados a la ejecución de nuestros proyectos a través de una combinación de financiación de proyectos a nivel de la SPV del proyecto (aproximadamente el 70-80%) y de fondos propios financiados por nosotros a través de nuestros propios fondos o de fondos obtenidos de terceros (aproximadamente el 30-20%).



A 31 de diciembre de 2023, nuestras líneas de deuda de proyectos con entidades de crédito ascendían a 218.571 miles de euros. Este importe comprende la financiación asociada a los proyectos adquiridos por la compañía en 2023 como consecuencia de la adquisición de las Unidades Productivas de Abengoa. A la fecha del presente Documento Base Informativo, nuestras líneas de deuda de proyectos más significativas son las siguientes:

- La financiación asociada a la *Solar Power Plant One* (Argelia), concedida por *Banque Exterieur d'Algerie*, *Banque Nationale d'Algerie* y *Credit Populaire d'Algerie* por importe de 25.000 millones de dinares argelinos («DZD»), con vencimiento en enero de 2026. A 31 de diciembre de 2023, el importe total pendiente de esta financiación asciende a 33.569 miles de euros, de los cuales 18.879 miles de euros se encuentran en el pasivo no corriente y 14.690 miles de euros en el pasivo corriente. A 31 de diciembre de 2023, las amortizaciones realizadas durante el ejercicio ascienden a 11.648 miles de euros. A 30 de junio de 2024, el importe total pendiente de esta financiación asciende a 27.149 miles de euros.
- La financiación asociada a la desaladora de Agadir (Marruecos) concedida por el Banco de África por importe de 1.523 millones de dirhams marroquíes («MAD»), con vencimiento en 2039. A 31 de diciembre de 2023, esta deuda asciende a 149.790 miles de euros, de los cuales 135.116 miles de euros se encuentran en el pasivo no corriente y 5.644 miles de euros en el pasivo corriente. A 31 de diciembre de 2023 se han producido nuevos desembolsos por importe de 8.561 miles de euros y las amortizaciones realizadas durante el ejercicio han ascendido a 22.855 miles de euros. A 30 de junio de 2024, el importe total pendiente de esta financiación asciende a 148.052 miles de euros.
- La financiación asociada a la desalinizadora de Accra (Ghana) concedida por SBSA por importe de 35.000 miles de dólares americanos («USD»), con vencimiento a finales de junio de 2024. A 31 de diciembre de 2023, esta financiación asciende a 35.213 miles de euros, que se incluyen en el pasivo corriente. A 31 de diciembre de 2023, los reembolsos realizados durante el ejercicio ascendían a 6.711 miles de euros. A 30 de junio de 2024, el importe total pendiente de esta financiación asciende a 38.545 miles de euros.
- La financiación asociada a la planta solar fotovoltaica Khi Solar concedida por el Banco International Finance Corporation con vencimiento en junio de 2030. A 30 de junio de 2024, esta deuda asciende a 92.476 miles de euros. Dado que este proyecto fue adquirido por el Grupo el 3 de julio de 2024, esta financiación no está incluida en las Cuentas Anuales Consolidadas Auditadas de 2023 ni en los Estados Financieros Consolidados Condensados Intermedios No Auditados de junio de 2024.



La siguiente tabla muestra las diferentes financiaciones de proyectos en moneda nacional y en euros a 31 de diciembre de 2023.

31 de diciembre de 2023		
Moneda	Importe	Importe en euros
	(en miles)	
Dinar argelino (DZD)	4,986,441	33,568
Dirham marroquí (MAD)	1,641,276	149,790
Dólar estadounidense (USD)	38,910	35,213
Total		218,571

Como consecuencia de la alta necesidad de capital de nuestra actividad, nuestro negocio y nuestra estrategia de crecimiento, incluida nuestra capacidad para desarrollar nuestra cartera de proyectos, son muy sensibles a la disponibilidad, el coste y otras condiciones de la financiación de proyectos.

Podemos tener dificultades para obtener financiación para nuestros proyectos en el momento oportuno, en condiciones que permitan una rentabilidad satisfactoria del proyecto o en absoluto, o dicha financiación puede estar sujeta a condiciones restrictivas que aumenten los costes de explotación del proyecto y reduzcan su valor.

Nuestra capacidad para obtener financiación de deuda para nuestros proyectos puede variar según el mercado y, a medida que ampliamos nuestra cartera, no puede garantizarse que los prestamistas que proporcionaron financiación de deuda para nuestros proyectos en el pasado sigan haciéndolo para los nuevos proyectos.

Entre los factores que podrían influir negativamente en la disponibilidad o el coste de la financiación de nuestros proyectos figuran los siguientes:

- PPAs y WPAs con cláusulas menos financiables que las que cumplen nuestros estándares hasta la fecha o la incapacidad de asegurar PPAs;
- Una menor calidad crediticia de nuestras contrapartes PPA/WPA y/o un mayor riesgo de contraparte y de concentración derivado de nuestra dependencia de un pequeño grupo de contrapartes PPA/WPA;
- Una elevada exposición comercial de los ingresos del proyecto que hace que los prestamistas exijan una mayor inversión de capital;
- Cuestiones técnicas o jurídicas de un proyecto identificadas en el curso de la diligencia bancaria debida;
- La falta de disponibilidad de tecnologías o equipos suficientemente financiables para los proyectos previstos, o la dificultad para conseguirlos; y
- Mercados económicos y financieros mundiales.



Incluso si logramos obtener compromisos de financiación iniciales con respecto a un proyecto, es posible que no podamos satisfacer las condiciones previas al cierre o a la primera disposición, por ejemplo, si no obtenemos los permisos necesarios o autorizaciones administrativas significativas.

Si no somos capaces de obtener financiación para nuestros proyectos, o si sólo la obtenemos en condiciones desfavorables, es posible que no podamos construir nuestra cartera de proyectos o que sólo podamos hacerlo en condiciones menos rentables. Esto puede incluir tener que realizar aportaciones de capital más elevadas para nuestros nuevos proyectos que las realizadas en el pasado, lo que pesaría sobre la rentabilidad de los proyectos. También es posible que nos veamos obligados a vender plantas de nuestra cartera (o participaciones en ellas) con el fin de liberar capital para nuevas inversiones o reducción de deuda. En consecuencia, las dificultades para obtener una financiación favorable podrían tener un efecto material adverso sobre nuestra actividad, situación financiera, resultados de explotación y perspectivas.

2.4. Riesgos relacionados con nuestro sector

2.4.1. La fluctuación de los precios de nuestras materias primas podría afectar negativamente a nuestras operaciones y rentabilidad

Nuestra actividad se ve afectada por los aumentos de los costes de las materias primas (como el aluminio, el cobre, el níquel, el mineral de hierro, etc.), que dependen en gran medida de las condiciones del mercado. Los precios de nuestras materias primas están sujetos a fluctuaciones significativas y, en ocasiones, bruscas, como consecuencia de la dinámica mundial o regional de la oferta y la demanda en los mercados de materias primas, la insolvencia de los proveedores, los costes de transporte, los precios de la energía y el racionamiento energético, los fallos de las infraestructuras, las normativas y aranceles gubernamentales, los acontecimientos geopolíticos, incluidos los conflictos militares, las variaciones de los tipos de cambio, los controles de precios, la coyuntura económica, incluida la presión inflacionista, las catástrofes naturales y de origen humano, y otras circunstancias imprevistas.

En la mayoría de los proyectos de construcción industrial, parte de este riesgo se traslada a los clientes mediante fórmulas de revisión de precios, y en los casos en que esto no es posible, se incluyen contingencias y estructuras de cobertura mediante derivados financieros para limitar este riesgo. Sin embargo, un aumento de precios de magnitud similar en el futuro podría afectar negativamente a nuestros márgenes y rentabilidad, sobre todo si no somos capaces de trasladar el exceso de costes a nuestros clientes o de aplicar mecanismos de cobertura adecuados.

Este riesgo es particularmente relevante para la producción de azúcar y bioetanol, que se producen en nuestra planta de São João (Brasil), y cuyas materias primas representan aproximadamente entre el 60% y el 70% de los costes de producción de biocarburantes. La rentabilidad del sector de los biocarburantes depende de la capacidad de gestionar las diferencias de precios entre las materias primas (principalmente caña de azúcar y gas natural) y el producto final (bioetanol, azúcar), cuyos precios están sujetos a una gran volatilidad e incertidumbre. Los precios y la oferta de las materias primas del etanol vienen determinados por diversos factores de mercado, como el equilibrio entre la oferta y la demanda o los flujos especulativos, y otros factores externos, como el clima, los precios de exportación y determinadas políticas gubernamentales proteccionistas. Además, el precio del bioetanol está vinculado al precio del azúcar, y su correlación con el precio del crudo se está viendo



incrementada. Si se produjera un descenso del precio de la gasolina, los precios del bioetanol (que abastece principalmente al mercado brasileño, muy regulado) tendrían que ajustarse para seguir siendo competitivos a un precio en torno a un 35% inferior al de la gasolina, con el fin de incentivar el consumo y mantener los niveles de demanda. Este ajuste conllevaría una reducción tanto del precio como de los márgenes de producción.

Para mitigar estos riesgos, empleamos estrategias de negociación de materias primas y de cobertura mediante derivados financieros, especialmente en lo que respecta a las ventas de azúcar, aunque en el caso de la planta de São João da Boa Vista (Brasil) (cuya principal fuente de ingresos en la actualidad son las ventas de azúcar), no existen mercados OTC y de derivados desarrollados que permitan la cobertura. Por lo tanto, cualquier posible aumento futuro de los costes de producción en esa planta no sería recuperable y daría lugar a márgenes más bajos, lo que podría afectar material y negativamente a nuestra actividad, situación financiera, resultados de explotación y perspectivas.

2.5. Riesgos legales y reglamentarios

2.5.1. *Estamos sujetos a litigios y otros procedimientos legales y administrativos que podrían tener un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y perspectivas*

Como grupo en crecimiento con operaciones en expansión en todo el mundo, nos hemos enfrentado en el pasado, y podemos enfrentarnos cada vez más en el futuro, al riesgo de reclamaciones, demandas, investigaciones gubernamentales y otros procedimientos relacionados con propiedad intelectual, protección de datos, protección de los consumidores, cuestiones fiscales, laborales, comerciales y otros asuntos. El número y la importancia de estos litigios e investigaciones han aumentado a medida que cambia el panorama político y normativo y a medida que crecemos y ampliamos nuestro ámbito de servicios y alcance geográfico y nuestras operaciones aumentan en complejidad.

El Grupo se ha enfrentado, y probablemente seguirá enfrentándose, a procedimientos judiciales en los que los demandantes reclaman daños y perjuicios e indemnizaciones relacionadas con los proyectos del Grupo u otros asuntos. Tales reclamaciones y pleitos forman parte normal de las operaciones de la empresa. Aunque hemos contratado seguros y establecido contingencias para litigios cuando procede, pueden darse casos en los que el Grupo sea declarado responsable y la responsabilidad resultante no esté cubierta por el seguro o una contingencia asociada, o si está cubierta, el coste de la responsabilidad supere los límites de la póliza de la cobertura de seguro o contingencia del Grupo. A 31 de diciembre de 2023, las provisiones dotadas para posibles litigios asociados a nuestra actividad ordinaria ascienden a 76.673 miles de euros.



2.5.2. Operamos en entornos altamente regulados que están sujetos a cambios en la normativa y a riesgos relacionados con los contratos con las autoridades gubernamentales, lo que podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, situación financiera y resultados de las operaciones

2.5.2.1. Consideraciones generales y específicas del sector

Nuestras actividades dependen en cierta medida de las políticas públicas incentivadoras de los países en los que operamos, cuyo objetivo es fomentar la producción y venta de energía procedente de recursos renovables.

Según cada país, estas medidas pueden adoptar la forma de compromisos y planes estatales de producción de energías renovables, subvenciones directas o indirectas a los operadores, obligaciones de compra a tarifas reguladas, normas de tarificación de la electricidad producida a partir de recursos renovables, cuotas de suministro de energías renovables impuestas a los consumidores profesionales no estatales, emisión de certificados verdes negociables, acceso prioritario a las redes de distribución y transporte e incentivos fiscales. Estas políticas y mecanismos suelen mejorar la viabilidad comercial y financiera de las centrales de energías renovables y a menudo nos facilitan la obtención de financiación.

La disponibilidad y el apoyo de tales políticas y mecanismos dependen de la evolución política y de las políticas relacionadas con las preocupaciones medioambientales en un país o región determinados, que pueden verse afectadas por una amplia gama de factores, como las condiciones macroeconómicas, la situación financiera de la industria eléctrica (en particular, en vista de la posible escasez de ingresos para remunerar los servicios y actividades regulados), y los cambios en los gobiernos y los esfuerzos de presión de las diversas partes interesadas afectadas (incluida la industria de las energías renovables, otros productores y consumidores de electricidad, grupos ecologistas, empresas agrícolas y otros).

Además, la existencia de licitaciones y concursos públicos en virtud de los cuales celebramos nuestros PPA y WPA y vendemos la energía que producimos depende en gran medida del compromiso de los países y regiones con el fomento de la producción de energías renovables en sus territorios. Cualquier revocación o modificación desfavorable de dichas políticas gubernamentales de incentivación, de las cuestiones de interpretación y las incertidumbres en torno a su aplicación, o cualquier disminución del número de licitaciones públicas o de los volúmenes de energía asignados a través de ellas, podrían tener un efecto material adverso en nuestra actividad, situación financiera, resultados de explotación y perspectivas.

2.5.2.2. Concesión y retención de proyectos de concesión otorgados por las autoridades gubernamentales

Algunos de nuestros proyectos de tipo concesional son adjudicados por autoridades gubernamentales. Por lo general, las autoridades tienen derecho a rescindir, modificar o expropiar unilateralmente las concesiones por motivos de interés público, o a imponer restricciones adicionales a las tarifas de peaje. Este riesgo puede ser especialmente relevante en el caso de nuestros activos de infraestructuras, ya que representan la mayor parte de los contratos que suscribimos con las autoridades gubernamentales. Sin embargo, estos supuestos son poco frecuentes y, en caso de



producirse, los regímenes jurídicos pertinentes suelen incluir un mecanismo de compensación legal, aunque no existe seguridad jurídica en cuanto a una compensación justa y adecuada.

2.5.3. Operamos en entornos regulados y estamos sujetos a riesgos relacionados con la concesión de permisos y derechos de paso y la obtención de derechos sobre los terrenos, lo que podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio

2.5.3.1. Autorizaciones, licencias, permisos y certificados

Estamos obligados a obtener y mantener autorizaciones, licencias, permisos y otras aprobaciones reglamentarias y a cumplir los requisitos de dichas licencias, permisos y otras aprobaciones, así como a realizar estudios de impacto ambiental en relación con los proyectos actuales y futuros.

Como consecuencia de lo anterior, estamos sujetos a los siguientes riesgos: (i) la oposición pública, que puede provocar el retraso, la modificación o la cancelación de cualquier proyecto o licencia; (ii) cambios en las leyes o reglamentos o en su interpretación, que pueden dar lugar a un aumento de nuestros costes de cumplimiento o afectar material o negativamente a nuestras operaciones o plantas; o (iii) cambios o rescisión de las aprobaciones de las autoridades gubernamentales.

Además, también podemos encontrarnos con problemas importantes para obtener nuevas autorizaciones, licencias, permisos y certificados, o renovar los existentes, necesarios para el desarrollo de nuestra actividad, y para seguir cumpliendo las condiciones en las que las autoridades conceden dichas autorizaciones. Además, puede haber retrasos en los organismos reguladores, administrativos o de otro tipo pertinentes a la hora de revisar nuestras solicitudes y conceder las autorizaciones requeridas. Si no conseguimos obtener o mantener las autorizaciones, licencias, permisos y certificados necesarios para el desarrollo de nuestra actividad, podemos perder contratos o vernos obligados a incurrir en costes sustanciales o a suspender la explotación de uno o varios de nuestros proyectos. Además, para licitar, desarrollar y completar un proyecto de construcción o un proyecto energético, es posible que también necesitemos obtener permisos, licencias, certificados y otras aprobaciones de las autoridades administrativas pertinentes. No podemos asegurar que seamos capaces de obtener o mantener dichas aprobaciones gubernamentales o de cumplir las condiciones requeridas para obtener las aprobaciones o adaptarnos a las nuevas leyes, reglamentos o políticas que puedan entrar en vigor de vez en cuando. Esto puede dar lugar tanto a incumplimientos como a riesgos de calendario. La obtención de permisos medioambientales y la adquisición de los correspondientes derechos de paso son elementos clave en la fase previa a la construcción de líneas de transmisión o proyectos de generación de energía en los que participamos o podemos participar en el futuro.

Aunque aplicamos políticas con respecto al cumplimiento de la normativa medioambiental, pueden producirse ocasionalmente infracciones de la normativa. En este sentido, no podemos garantizar que podamos seguir cumpliendo la normativa o que podamos evitar multas, penalizaciones, sanciones y gastos significativos relacionados con el cumplimiento de la normativa en el futuro. La infracción de dichas normativas podría dar lugar a responsabilidades significativas, incluidas multas, daños y perjuicios, tasas y gastos, y cierres de instalaciones.



2.5.3.2. Derechos sobre los terrenos y medidas gubernamentales conexas

Dependemos de la obtención de los derechos sobre los terrenos que necesitamos para construir los activos de infraestructuras o desarrollar los proyectos de infraestructuras de agua y energía relacionados con los proyectos de tipo concesional en los que participamos. Dependemos principalmente de la acción gubernamental para garantizar dichos derechos sobre los terrenos, ya que a menudo implica que las autoridades gubernamentales tomen medidas para expropiar los terrenos en los que se va a construir el activo de infraestructura correspondiente.

Además, una vez concedidos, los permisos, licencias y autorizaciones pueden ser objeto de impugnación por parte de residentes y asociaciones locales, que pueden alegar que la implantación de nuestros proyectos dañará el paisaje y la biodiversidad o provocará contaminación acústica, entre otras consideraciones sociales y medioambientales. Las grandes necesidades de suelo son inherentes a las instalaciones de generación de energía renovable, lo que en ocasiones genera la oposición de las comunidades locales y la contestación social. Dicha oposición puede alargar el periodo de desarrollo de nuestros proyectos, dar lugar a litigios o incluso obligarnos a abandonar determinados proyectos.

Los cambios en las leyes o normativas de los países en los que operamos, el descubrimiento de contaminación medioambiental actualmente desconocida o la introducción de requisitos de autorización y aprobación nuevos o más estrictos podrían tener un impacto material adverso en nuestro negocio, situación financiera, resultados de operaciones y flujos de caja.

2.6. Riesgos específicos de los Pagarés

2.6.1. Riesgo de crédito

La Sociedad responde del pago de los Pagarés únicamente con su patrimonio, sin que dicho pagose encuentre garantizado ni con garantías personales de cualquiera de las sociedades del Grupo ni con garantías reales (e.g. hipotecas y prendas).

El riesgo de crédito de los Pagarés surge ante la potencial incapacidad de la Sociedad de cumplir con las obligaciones derivadas de los mismos, y consiste en la posible pérdida económica que puede generar el incumplimiento, total o parcial, de esas obligaciones por parte de la Sociedad.

Los Pagarés emitidos al amparo del Programa no serán objeto de calificación crediticia.

2.6.2. Riesgo de mercado

El riesgo de mercado es el riesgo generado por cambios en las condiciones generales del mercado frente a los de la inversión. Los Pagarés son valores de renta fija y su precio en el mercado está sometido a posibles fluctuaciones, principalmente, por la evolución de los tipos de interés. Por tanto, la Sociedad no puede asegurar que los Pagarés se negocien a un precio de mercado superior, igual o inferior al precio de suscripción de dichos Pagarés.



2.6.3. Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez es el riesgo de que los inversores no encuentren contrapartida para los Pagarés cuando quieran materializar la venta de estos antes de su vencimiento.

Dicho lo anterior, los Pagarés se van a incorporar a negociación en el Mercado Alternativo de Renta Fija («MARF»). No obstante, la Sociedad no puede asegurar que vaya a producirse una negociación activa de los Pagarés en este.

En este sentido, la Sociedad no ha suscrito ningún contrato de liquidez por lo que no hay ninguna entidad obligada a cotizar precios de compra y venta. En consecuencia, los inversores podrían no encontrar contrapartida para los Pagarés adquiridos.

2.6.4. Riesgo de divisa

Los Pagarés emitidos al amparo del Programa estarán denominados en euros. Ello puede implicar ciertos riesgos relacionados con el cambio de divisa si los recursos financieros del inversor están denominados en una moneda distinta del euro. Entre ellos, destaca el riesgo de que los tipos de cambio varíen significativamente, incluidos los cambios debidos a la devaluación del euro o a la revalorización de la divisa extranjera, y el riesgo de que las autoridades competentes impongan o modifiquen los controles en los tipos de cambio que podrían afectar negativamente a un tipo de cambio aplicable.

Una apreciación del valor de la moneda del inversor en relación con el euro disminuiría: (i) la rentabilidad equivalente en la divisa del inversor en los Pagarés; (ii) el valor equivalente del principal de los Pagarés en la divisa del inversor; y (iii) el valor de mercado equivalente en divisa del inversor en los Pagarés. Las autoridades gubernamentales y monetarias competentes pueden imponer, como ha ocurrido en el pasado, controles de cambios que podrían afectar negativamente al tipo de cambio aplicable. Como resultado, los inversores pueden recibir menores cantidades de las estimadas al momento de llevar a cabo la inversión.

2.6.5. Los Pagarés pueden no ser una inversión adecuada para todo tipo de inversores

Tal y como ha quedado indicado al comienzo del presente Documento Base Informativo, cada inversor interesado en la adquisición de Pagarés deberá determinar la idoneidad y conveniencia de su inversión a la luz de sus propias circunstancias. En particular, pero sin limitación, cada potencial inversor debe:

- Tener suficiente conocimiento y experiencia para poder evaluar correctamente las ventajas e inconvenientes de invertir en Pagarés y no en otros productos financieros, incluyendo un adecuado análisis de los riesgos y oportunidades, así como de su fiscalidad, incluyendo el análisis pormenorizado de la información contenida en este Documento Base Informativo, en cualquier suplemento que pueda publicarse en relación con el mismo, así como en las comunicaciones de Información Privilegiada (IP) y de Otra Información Relevante (OIR) que la Sociedad publique en cada momento durante la vida de los Pagarés;
- Tener acceso a las herramientas analíticas apropiadas, y el debido conocimiento



para el correcto uso de estas herramientas, para la valoración de su inversión en los Pagarés en el contexto de la situación financiera que sea particular a dicho potencial inversor y el impacto que esta inversión en Pagarés puede tener en el conjunto de su cartera de inversiones;

- Tener suficientes recursos financieros y liquidez para soportar todos los riesgos derivados de una inversión en los Pagarés;
- Entender perfectamente los términos y condiciones de aplicables a los Pagarés, y estar familiarizado con el comportamiento de los mercados financieros que correspondan y, en especial, con el Mercado Alternativo de Renta Fija («MARF»); y
- Ser capaz de evaluar, bien por sí mismo, o bien con la ayuda de los asesores financieros, legales y de otro tipo, según lo que cada inversor estime procedente, los potenciales escenarios económicos, de tipo de interés y cualesquiera otros factores que puedan afectar su inversión y su capacidad de soportar los riesgos correspondientes.

2.6.6. Orden de prelación

De acuerdo con la clasificación y orden de prelación de créditos establecidos en el texto refundido de la Ley Concursal aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal (en adelante, la «**Ley Concursal**»), en su redacción vigente, en caso de concurso de la Sociedad, los créditos que tengan los inversores en virtud de los Pagarés se situarían por detrás de los créditos privilegiados y por delante de los subordinados, salvo que pudieran ser calificados como tales conforme a lo previsto en el artículo 281 de la Ley Concursal.

Conforme al artículo 281 de la Ley Concursal, se considerarán como créditos subordinados los siguientes:

- Los créditos que se clasifiquen como subordinados por la administración concursal por comunicación extemporánea, salvo que se trate de créditos de reconocimiento forzoso, o por las resoluciones judiciales que resuelvan los incidentes de impugnación de la lista de acreedores y por aquellas otras que atribuyan al crédito esa clasificación.
- Los créditos que por pacto contractual tengan el carácter de subordinados respecto de todos los demás créditos contra el concursado, incluidos los participativos.
- Los créditos por recargos e intereses de cualquier clase, incluidos los moratorios, salvo los correspondientes a créditos con garantía real hasta donde alcance la respectiva garantía.
- Los créditos por multas y demás sanciones pecuniarias.
- Los créditos de que fuera titular alguna de las personas especialmente relacionadas con el concursado en los términos establecidos en la Ley Concursal, salvo los casos previstos en el artículo 281.2 de la Ley Concursal.



- Los créditos que como consecuencia de rescisión concursal resulten a favor de quien en la sentencia haya sido declarado parte de mala fe en el acto impugnado.
- Los créditos derivados de los contratos con obligaciones recíprocas, a cargo de la contraparte del concursado, o del acreedor, en caso de rehabilitación de contratos de financiación o de adquisición de bienes con precio aplazado, cuando el juez constata, previo informe de la administración concursal, que el acreedor obstaculiza de forma reiterada el cumplimiento del contrato en perjuicio del interés del concurso.

En este sentido, debe advertirse por cada inversor que la Sociedad puede incurrir durante la vigencia de los Pagarés en endeudamiento financiero adicional que, dependiendo de los requisitos de los acreedores proveedores de dicho endeudamiento para que la Sociedad obtenga las mejores condiciones financieras, puede requerir la constitución de ciertas garantías reales como, por ejemplo, prendas de acciones o participaciones sociales sobre filiales del Grupo, sin que la emisión de los Pagarés bajo el Programa implique ninguna limitación o prohibición de otorgar garantías reales (*negative pledge*) por parte de la Sociedad o cualquiera de las sociedades del Grupo, en cuyo caso, dichos acreedores tendrían un rango privilegiado por el valor razonable del bien o del derecho sobre el que se hubiere constituido la garantía como límite del privilegio especial del crédito garantizado, de conformidad con los artículos 272 y 273 de la Ley Concursal.

2.6.7. Compensación y liquidación de los Pagarés

Los Pagarés estarán representados mediante anotaciones en cuenta, correspondiendo a IBERCLEAR y a sus entidades participantes la llevanza de su registro contable. La compensación y liquidación de los Pagarés, así como el reembolso de su principal se llevarán a cabo a través de IBERCLEAR, por lo que los titulares de los Pagarés dependerán del funcionamiento de los sistemas de IBERCLEAR.

La titularidad de los Pagarés se acreditará por los medios previstos en el Real Decreto 814/2023, de 8 de noviembre, sobre instrumentos financieros, admisión a negociación, registro de valores negociables e infraestructuras de mercado (en adelante, el «Real Decreto 814/2023»).

De conformidad con lo previsto en el artículo 18 del Real Decreto 814/2023, la persona que aparezca legitimada en los asientos del registro contable se presumirá titular legítimo de los Pagarés, y podrá exigir de la Sociedad que realice en su favor las prestaciones a que den derecho los Pagarés. Podrá aparecer como persona legitimada bien el beneficiario último, o bien una entidad que esté autorizada a prestar el servicio auxiliar previsto en la letra a) del artículo 126 de la Ley del Mercado de Valores siempre que quede constancia de que actúa por cuenta de su clientela.

La Sociedad cumplirá con su obligación de pago realizando los pagos mediante el Agente de Pagos a través de IBERCLEAR y sus entidades participantes. En este sentido, los titulares de los Pagarés dependerán de los procedimientos de IBERCLEAR y de sus entidades participantes para recibir los correspondientes pagos. La Sociedad no es responsable de los registros relativos a los titulares de los Pagarés, ni de los pagos que, de conformidad con los mismos se realicen en relación con los Pagarés.



3. INFORMACIÓN SOBRE COX ABG GROUP, S.A.

3.1. Información societaria y objeto social

COX ABG GROUP, S.A. es una sociedad anónima constituida bajo la legislación española, con domicilio social en Calle Eucalipto, número 25, 1 planta, 28016, Madrid, España, con N.I.F. A-87073193 e identificador de entidad jurídica (*Legal Entity Identifier*, «**LEI**») número 549300GJVY6K3NC8MA89. Su nombre comercial es «Coxgroup»

La dirección de la página web corporativa de la Sociedad es: <https://grupocox.com/>

La Sociedad fue constituida el 25 de julio de 2014. La Sociedad tiene por objeto social: (i) el desarrollo, planificación, construcción, comercialización, en todas sus formas, directa o indirectamente a través de terceros, para establecer, poner en operación y/o explotar proyectos, en cualquier forma, de sistemas fotovoltaicos, eólicos generadores, hidráulicos, de biomasa y, en general, todo tipo de equipos, sistemas y elementos para la generación de todo tipo de energía; (ii) la prestación de servicios de consultoría en ingeniería para el desarrollo de instalaciones o empresas energéticas; (iii) comprar, vender, arrendar y/o explotar, importar o exportar equipos, piezas, repuestos y elementos en general, necesarios para la instalación, explotación y comercialización de toda clase de sistemas de generación y distribución de energía, ya sea fotovoltaica, eólica, hidro u otro; y (iv) llevar a cabo, desarrollar, planificar u organizar cualquier actividad y negocio relacionado con la industria del agua, incluyendo, entre otros, consultoría, ingeniería, adquisiciones, construcción, desarrollo, explotación, comercialización, operación, mantenimiento, reparación, rehabilitación, restauración, conservación, dirección, supervisión y puesta en marcha, y ejecución, total o parcial, directamente o a través de terceros, de toda clase de infraestructuras, edificaciones, construcciones, plantas hidráulicas o hídricas, incluidas, entre otras, plantas desaladoras, plantas de potabilización, plantas de tratamiento de agua, infraestructuras de conducción, captación, depuración y distribución de agua, alcantarillado, evacuación de efluentes, tratamiento de aguas efluentes e industriales, recogida y tratamiento de aguas residuales, infraestructuras de riego, y cualquier otra actividad relacionada con proyectos de producción, distribución, tratamiento, evacuación y suministro de agua.

3.2. Historia

Cox ABG Group S.A. y sociedades dependientes, se creó en julio de 2014 bajo la denominación de Cox Energy Solar S.A. Es el grupo resultante tras la adquisición de las Unidades Productivas del Grupo Abengoa en julio de 2023 por parte de Cox Energy Solar S.A.

El Grupo fue fundado en España en 2014 por el accionista de control, Inversiones Riquelme Vives, S.L., entidad de la que es accionista mayoritario el presidente ejecutivo, Enrique José Riquelme Vives.

La sociedad matriz del Grupo es Cox ABG Group, S.A. (anteriormente denominada Cox Energy Solar, S.A.). La Sociedad se constituyó como sociedad anónima en España de conformidad con la legislación española por tiempo indefinido en virtud de escritura pública de constitución otorgada ante el notario de Madrid, D. Javier de Lucas y Cadenas, el 25 de julio de 2014, bajo el número 2798 de sus actas notariales. Tiene su domicilio social en la calle Eucalipto número 25, 1ª planta (28016 Madrid) España. La Sociedad tiene NIF A-87073193 y LEI 549300GJVY6K3NC8MA89 y está inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al tomo 32.646, folio 55 y hoja M-587639.



El Grupo comenzó a perseguir proyectos de energías renovables en Chile en 2014 y poco después se posicionó también en el mercado español, momento en el que constituyó Cox ABG Group, S.A.

En 2015, se comenzó a llevar a cabo una estrategia de expansión internacional y se empezó a explorar la entrada en los mercados de energías renovables de México y Centroamérica con la apertura de nuestra oficina en Panamá. En 2015, constituimos Cox Energy, S.A.B. de C.V., filial al 100% de Cox ABG Group, S.A., en México como parte de nuestra estrategia de expansión internacional.

Posteriormente, comenzamos a participar en subastas públicas en Chile y México y nos adjudicamos una licitación pública para producir 264 GW al año en Chile que fue, en su momento, la mayor licitación pública de energía en la historia de Chile según la Comisión Nacional de Energía de Chile, publicada el 17 de agosto de 2016 y también reconocida por varios medios de prensa, como Reuters Renewable Energy Magazine, el 18 de agosto de 2016. Durante los años siguientes y previos a la Integración, continuamos ampliando nuestra presencia en diferentes mercados, convirtiéndonos en un grupo centrado en la generación y comercialización de energía renovable, principalmente solar fotovoltaica, a través de plataformas en España y Latinoamérica.

En 2018 decidimos someternos a una reorganización corporativa en virtud de la cual, nuestro negocio se reestructuró en dos sub-holdings que supervisan las operaciones europeas y latinoamericanas, respectivamente. Como resultado, primero constituimos Cox Energy, S.L.U. (anteriormente conocida como Cox Energy Latin America, S.L.) («Cox Energy»), una filial propiedad al 100% de Cox Energy, S.A.B. de C.V., para supervisar las operaciones en Latinoamérica.

En enero de 2020 aprobamos una operación de escisión de nuestros activos en Latinoamérica, que agrupamos bajo Cox Energy.

En 2020, también completamos la oferta pública inicial de parte de las acciones ordinarias de Cox Energy, S.A.B. de C.V. y la admisión a cotización de dichas acciones en la Bolsa Institucional de Valores de México (BIVA). Adicionalmente, en 2023, las acciones de Cox Energy, S.A.B. de C.V. fueron admitidas a negociación en el Sistema Multilateral de Negociación (SMN) español, BME Growth.

Las acciones de la Sociedad comenzaron a cotizar en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y se incorporaron en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo) el 15 de noviembre de 2024.

3.2.1. La integración de las Unidades Productivas de Abengoa

Como parte de un movimiento estratégico para mejorar nuestra posición en el mercado y nuestras capacidades operativas, el 9 de enero de 2023 solicitamos la adjudicación de determinadas Unidades Productivas del grupo Abengoa, en el contexto del concurso de acreedores de determinadas sociedades pertenecientes al grupo Abengoa ante el Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Sevilla. La oferta y posterior integración de las sociedades tenía por objeto impulsar el crecimiento del Grupo en los sectores de infraestructuras, agua y energía, aprovechando la condición de actor internacional de larga trayectoria de Abengoa y su enfoque de gestión de proyectos.

Las principales características de la oferta de solicitud por los activos productivos de Abengoa (mejorada y finalmente aceptada) fueron las siguientes:



- Pagos de 19,3 millones de euros y 11,8 millones de euros a favor de los titulares de créditos privilegiados y de la masa concursal de Abengoa, respectivamente.
- Absorción de la totalidad de la plantilla de Abengoa asignada a las Unidades Productivas.
- Subrogación en determinados procedimientos contenciosos mantenidos por algunas de las entidades concursales de Abengoa con el fin de liberar a dichas entidades de los costes de dichos procedimientos, junto con un compromiso contingente de desembolsar a la masa concursal el 30% de cualquier cantidad neta recuperada de dichos procedimientos hasta el 18 de abril de 2026 que exceda de 16,3 millones de euros.

El Juzgado de lo Mercantil N.º 3 de Sevilla adjudicó, mediante la Resolución Judicial, determinadas Unidades Productivas de Abengoa tras concluir que, a su juicio, la oferta presentada era la más favorable a los intereses del concurso. Las Unidades Productivas adjudicadas eran las dedicadas a la ejecución de proyectos de infraestructuras, proyectos EPC y prestación de servicios de O&M en los sectores del agua y la energía, que incluían una cartera de proyectos energéticos y plantas desaladoras y activos intangibles (compuestos por know-how, expertise, certificaciones o tecnología, entre otros activos).

El 28 de julio de 2023, las Entidades Insolventes de Abengoa como vendedores, Ernst & Young, S.L., como administrador concursal, y Cox Europa, como comprador, suscribieron el Contrato de Compraventa de las Unidades Productivas para la transmisión de las Unidades Productivas. Las principales características del Contrato son las siguientes:

- Los vendedores vendieron y transfirieron, y el comprador adquirió, las Unidades Productivas con efectos a partir del 18 de abril de 2023. Gestionamos las Unidades Productivas desde el 18 de abril de 2023.
- La transferencia de las Unidades Productivas dio lugar a la integración en el Grupo de todos los activos y derechos de las Unidades Productivas, incluyendo, sin limitación, todos los bienes inmuebles, activos tangibles e intangibles, cartera de clientes, contratos y licencias, personal, derechos de propiedad intelectual (incluyendo know-how e I+D+i), concesión y proyectos, garantías y otras partidas del balance.
- La compra y posterior Integración permiten al Grupo utilizar las certificaciones establecidas en el Contrato de Compraventa de las Unidades Productivas. En este sentido, el Grupo tiene derecho a obtener, y el administrador concursal está obligado a emitir, una carta -en español e inglés- que certifique el derecho del Grupo a utilizar todas y cada una de las certificaciones incluidas en el Contrato de Compraventa de las Unidades Productivas.
- El Grupo ha asumido los siguientes pasivos: (i) pasivos derivados de garantías pendientes, que a 31 de diciembre de 2023 ascendían a 176 millones de euros; (ii) pasivos derivados de la financiación de proyectos, que a 31 de diciembre de 2023 ascendían a 281,6 millones de euros; y (iii) subrogación (subrogación) en la posición procesal de determinadas entidades vendedoras en determinados litigios.



El Contrato de Compraventa de las Unidades Productivas fue protocolizado ante el notario de Sevilla, D. José Ignacio Guajardo-Fajardo Colunga, el 28 de julio de 2023, con el número 1962 de sus actas oficiales.

3.3. Actividad y Divisiones de negocio

Somos una *utility* de agua y energía integrada verticalmente, prestando diversos servicios a los sectores del agua y la energía, incluidos servicios de ingeniería, *procurement* (servicios «EPC») y de operación y mantenimiento (servicios «O&M»).

Como resultado de la integración descrita en el presente Documento Base Informativo, contamos con un modelo de negocio de servicios integrados que abarca toda la cadena de valor tanto para el agua (desalinización, purificación, reutilización, tratamiento y gestión integrada de los recursos hídricos) como para la energía (generación, transmisión y comercialización de energía renovable). Nuestro modelo de negocio de servicios integrados se ve reforzado por una variada oferta de tecnologías, que incluye, para el agua, la tecnología de ósmosis inversa y de membranas de ultrafiltración («membranas de UF»), y para la energía, la solar fotovoltaica («Solar FV»), las centrales eléctricas de ciclo combinado y las centrales eléctricas de ciclo combinado solar integrado («ISCC»), la termosolar, la bioenergía, el hidrógeno, la conversión de residuos en energía, la conversión de residuos en combustible, el almacenamiento y el almacenamiento en baterías, y la energía eólica terrestre, que apoyan la transición mundial hacia la energía limpia.



Además, la referida Integración ha dado lugar a la ampliación del ámbito geográfico de nuestras operaciones, que ahora se extienden a América Latina, el sur de Europa y la región de Oriente Medio y Norte de África, así como a cambios en el ámbito de nuestras actividades operativas, que se ilustran en la tabla siguiente:

AREA DE NEGOCIO	Pre-Integración	Post-Integración
AGUA		
Concesiones	-	✓
Servicios EPC	-	✓
ENERGIA		
Generación (Solar FV)	✓	✓
Generación (otras tecnologías)	-	✓
Transmisión	-	✓
Servicios EPC	-	✓
SERVICIOS		
Servicios O&M (agua y energía)	-	✓
Comercialización energía	✓	✓
Tech ⁽¹⁾	-	✓

Así, tras la Integración, nuestro negocio engloba una cartera internacional y tecnológicamente diversificada, estructurada en torno a dos verticales operativas: agua y energía, junto con servicios y corporativa (las «Divisiones»).

A través de estas Divisiones, nuestro negocio busca combinar las capacidades y la huella de Cox y las Unidades Productivas de Abengoa, aprovechando las sinergias derivadas de la integración y las capacidades complementarias de las entidades para maximizar la creación de valor en las divisiones de agua y energía, incluso como resultado del valor de venta cruzada que somos capaces de proporcionar como resultado de los servicios integrados de EPC y O&M, como se describe más adelante.

Tenemos siete proyectos o concesiones en explotación: nuestras plantas desaladoras por ósmosis inversa de agua potable SEDA y de regadío AEB en Agadir (Marruecos), nuestra planta desaladora



por ultrafiltración y ósmosis inversa Befesa en Accra (Ghana) (SEDA, AEB y Befesa juntos, los «Proyectos de Agua»), nuestras plantas solares fotovoltaicas Meseta de los Andes y San Javier I en Chile, nuestra planta híbrida gas-solar SPP1 en Argelia, y nuestra planta de bioenergía São João en Brasil.

3.3.1. División de agua

Como resultado de la Integración, adquirimos las capacidades de concesión y servicios de agua de la antigua Abengoa, con más de 55 años de experiencia, en particular, en plantas desaladoras y presencia en nueve países, entre ellos Marruecos, Ghana, EAU, Arabia Saudí, Omán, Argelia, India, Túnez y Chile. Las actividades de la División de agua incluyen:

- Diseño de plantas desalinizadoras y producción de agua potable e industrial mediante procesos de membrana convencionales y avanzados, a partir de agua de mar o salobre. Hemos construido más de 30 plantas en España, África, LATAM, EE. UU., Asia y Oriente Medio, y contamos con una capacidad instalada de desalación de más de 4 millones de m³ al día en construcción.
- Proyectos en potabilización, tratamiento y reutilización de aguas residuales de origen urbano e industrial, incluyendo la digestión y valorización de los fangos.
- Implantación, mejora y explotación, junto a instituciones públicas y privadas, de infraestructuras de regulación, transporte, distribución, regadío y centrales hidroeléctricas.

Participamos en todos los estados de los proyectos: desarrollo, ingeniería, compras, puesta en marcha de la instalación, operación y mantenimiento.

La División de agua ha sido reconocida en los rankings mundiales del sector y ha recibido más de 20 premios sectoriales, entre los que destacan los siguientes: hemos sido reconocidos por Global Water Intelligence («GWI») con (i) el premio a la «Planta desalinizadora del año» en los Global Water Awards 2024 (Jubail 3A IWP), 2023 (Taweelah), y hemos sido preseleccionados y galardonados con una distinción en la misma categoría en 2022 (Rabigh 3), mencionándola como la planta desalinizadora de mayor eficiencia energética jamás construida; (ii) el premio al «Proyecto de desalación del año» en los Global Water Awards 2020 (Planta de Shuaibah); (iii) el premio a la «Empresa de agua del año» en los Global Water Awards 2015; (iv) el premio a la «Empresa de desalación del año» en los Global Water Awards 2013 y 2009 (a los que también fuimos preseleccionados como finalistas en 2018 y 2020); y (v) el premio al «Promotor del año» en los Global Water Awards 2007.

La División de agua cuenta con una cartera de activos en explotación, que incluye tres concesiones en África con una capacidad bruta de tratamiento de agua (tratamiento de agua potable y riego) de 335.000 m³/día, y cuentan con una vida media restante de la concesión de más de 20 años.

Además, aportamos soluciones sostenibles al ciclo integral del agua, tratando de abordar tanto (i) la escasez de recursos hídricos, mediante la construcción y explotación de grandes plantas desaladoras y potabilizadoras e infraestructuras hidráulicas, como (ii) la protección del medio ambiente, mediante la construcción y explotación de plantas de tratamiento de aguas residuales urbanas e industriales, regadíos, infraestructuras hidráulicas y transporte. Utilizamos una combinación de tecnologías de purificación de agua, incluida la ósmosis inversa y la tecnología de membrana de UF, diseñada con las



capacidades internas de nuestra División de agua. Nuestra estrategia de activos en esta división contempla la transición de una estrategia de «construir para vender» a otra de «construir para poseer», con el objetivo de maximizar los resultados a largo plazo de nuestra cartera.

3.3.2. División de energía

Nuestra división de energía comprende tanto la generación de energía limpia, con experiencia en hibridación y procesos de conversión de residuos en biocombustible y energía, como las actividades de transmisión y distribución eléctrica, incluido el desarrollo de infraestructuras y tecnología de transmisión.

Abarcamos la generación eléctrica con tecnologías de ciclo abierto, ciclos combinados, cogeneración, parques eólicos, plantas termosolares y fotovoltaicas y plantas de biomasa. Tenemos experiencia en haber instalado más de 15 GW.

Somos promotores, propietarios y operadores de proyectos y, como resultado de la integración, un actor integrado en el diseño y la construcción de líneas de transmisión y subestaciones, con una cartera tecnológicamente diversificada que abarca diferentes tecnologías, como la solar fotovoltaica, las centrales eléctricas de ciclo combinado, las centrales eléctricas de ciclo combinado solar integrado, la termosolar, la bioenergía, el hidrógeno, los residuos a energía, los residuos a combustible, el almacenamiento y el almacenamiento en baterías.

En lo que respecta a nuestras actividades de generación y transmisión de energía, a la fecha del presente Documento Base Informativo, poseemos una cartera de cinco plantas en funcionamiento de 481 MW de capacidad bruta, de los cuales, 271 MW son capacidad atribuible que combinan diferentes tecnologías como la solar fotovoltaica, la ISCC y la bioenergía, y contamos con una cartera de 3,6 GW de capacidad bruta en diferentes fases de desarrollo, de los cuales se espera que 1,1 GW (c. 38%) alcancen la categoría de «Ready to Build» («RTB») en 2025.

Aspiramos a convertirnos en un actor global en la generación de energía limpia mediante la búsqueda de oportunidades para cubrir todas las fases de la cadena de valor de la energía, desde el desarrollo de proyectos hasta su explotación, así como la generación y transmisión de energía, y aspiramos a ser pioneros y líderes tecnológicos en nuestras actividades y en nuestro sector. Nuestra estrategia de activos contempla seguir una estrategia de «construir para poseer» en mercados de rápido crecimiento como Latinoamérica, junto con una rotación de activos en mercados maduros como España. Nuestra estrategia contempla además aumentar la diversificación de nuestras actividades mediante, por ejemplo, la explotación de activos de transmisión. También buscamos aumentar nuestra actividad de suministro de energía a través de la comercialización de energía y la promoción de alternativas de autoconsumo.

3.3.3. EPC, O&M y transmisión e infraestructuras

Como resultado de la integración, las actividades de generación y transmisión de nuestras Divisiones de agua y energía, incluida la construcción, únicamente en líneas de transmisión, y distribución, cuentan con el apoyo de nuestros servicios de EPC, O&M y comercialización.

Desde la fecha de entrada en vigor de la integración, también contábamos con una línea de negocio tecnológica que prestaba diversos servicios tecnológicos, entre otros, en el ámbito de la innovación



y la defensa. Como se indica en el presente Documento Base Informativo, en mayo de 2024, se decidió llevar a cabo una reorganización empresarial en virtud de la cual, la línea de negocio de tecnología se separó de las operaciones del Grupo.

Adquirimos los servicios de EPC, O&M y tecnología de la antigua Abengoa y las incorporamos a nuestro negocio como parte de la integración. En este sentido, operamos como un actor integrado especializado en la ejecución de proyectos complejos llave en mano con varias certificaciones de proyectos, es decir, proyectos en los que nuestras Divisiones han participado durante la fase de construcción (únicamente en líneas de transmisión), la fase de explotación, o ambas, e incluyendo el diseño, ingeniería, adquisición de equipos y puesta en marcha («proyectos EPC») de (i) plantas de producción de energía renovable, energía convencional y bioenergía; (ii) infraestructuras de transmisión y distribución, incluyendo líneas de transmisión y subestaciones en diversas geografías; (iii) plantas desalinizadoras; (iv) infraestructuras hidráulicas; y (v) plantas de tratamiento de aguas.

Paralelamente a nuestra actividad de EPC, como parte de nuestra plataforma de servicios públicos integrada verticalmente, ofrecemos servicios completos de O&M de las plantas, que incluyen la operación e implementación de mantenimiento predictivo, preventivo y correctivo integrales de plantas de generación renovable, convencional y de tratamiento de aguas, con el objetivo de optimizar su fiabilidad, prestaciones y disponibilidad, minimizar el consumo de combustibles, químicos y consumibles, así como la emisión de gases de efecto invernadero («GEI») y maximizar su producción, de nuestra propiedad y de terceros. Nuestra experiencia en este campo incluye la O&M de plantas desalinizadoras y de tratamiento de agua en todo el mundo, por ejemplo, hemos gestionado plantas de agua en España, Argelia, Marruecos, Sudáfrica, EAU y Ghana.

Algunos hitos que ejemplifican nuestras capacidades complementarias en esta categoría incluyen:

- EPC: como proveedor de EPC, hemos proporcionado servicios de EPC un total acumulado de 5,3 GW de proyectos de generación, más de 27.000 kilómetros de líneas de transmisión y más de 1.100 kilómetros de tuberías de transporte y distribución de agua.
- O&M: como proveedor de O&M, tenemos contratos con varias plantas de agua y energía con una vida útil restante de entre 10 y 20 años, más de 2.477 MW en certificaciones de O&M de energías renovables, y hemos gestionado, de forma acumulada, más de 535.000 m³/día de capacidad bruta de tratamiento de agua.
- Comercialización: como proveedor de energía, tenemos experiencia en la distribución de energía, ya sea autogenerada o comprada, para proporcionar servicios completos de comercialización de energía en España, México y Chile con más de 3.000 clientes.

Además, nuestras actividades en las Divisiones de agua y energía (generación y transmisión) son sinérgicas, ya que nuestras actividades de agua, como las plantas desalinizadoras de agua que gestionamos, consumen energía que podemos suministrar a través de nuestras actividades de energía para optimizar las operaciones y reducir costes. Por ejemplo, actualmente estamos desarrollando una planta de hasta 200 MW para suministrar toda la energía que necesitan nuestras plantas desalinizadoras de Agadir (Marruecos) para funcionar.

Por último, nuestra ética empresarial también se centra en desempeñar un papel activo en el cambio hacia los principios medioambientales, sociales y de gobierno corporativo («ESG»), contribuyendo



activamente a la transición energética y comprometiéndonos con los mejores principios de gobierno corporativo y ESG. Nuestra estrategia empresarial está estrechamente vinculada a la sostenibilidad y gira en torno a cuatro objetivos o pilares: (i) garantizar la disponibilidad de agua y su gestión sostenible y el saneamiento para todos (estimamos que suministramos agua desalada a entre tres y cinco millones de personas y hemos construido 1.100 kilómetros de líneas hidráulicas para terceros), (ii) garantizar el acceso a una energía asequible, segura, sostenible y moderna para todos (como ejemplifica nuestra experiencia en la hibridación de las energías solar y de gas), (iii) hacer que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles (como ejemplifican nuestros más de 70 años de experiencia en el negocio EPC), y (iv) construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación (hemos construido 4.5 GW de proyectos de energías renovables y tenemos una cartera con una capacidad bruta estimada de 4,0 GW que comprende proyectos en fase operativa, en construcción, pendientes, RTB, de desarrollo avanzado y en fase de desarrollo). Para alcanzar nuestros objetivos ESG, estamos trabajando en la actualización del Plan estratégico de sostenibilidad 2024-2027, el principal documento que rige nuestras prácticas de sostenibilidad. Como somos conscientes de la importancia de la implicación de las empresas para superar los retos de la sostenibilidad, hemos incorporado a nuestra estrategia empresarial los objetivos de desarrollo sostenible de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, que tenemos previsto incorporar a nuestro Plan de Sostenibilidad y a nuestro sistema de gobernanza y sostenibilidad. También pretendemos adherirnos a un principio general de transparencia hacia nuestros grupos de interés, manteniendo una comunicación abierta y defendiendo una política de cumplimiento.

En el ámbito de transmisión e infraestructuras abarcamos las siguientes actuaciones:

- Ingeniería, construcción y mantenimiento industrial y de infraestructuras en los sectores de la energía, industria, medio ambiente, transporte y comunicaciones.
- Desarrollo de proyectos de líneas de transmisión y distribución eléctrica, electrificación ferroviaria, instalaciones e infraestructuras para todo tipo de plantas y edificios.
- Fabricación auxiliar eléctrica, de electrónica y de estructuras metálicas.

3.4. Estructura societaria de la Sociedad

La Sociedad es la matriz de un grupo de empresas compuesto por una serie de sociedades dependientes en las que la matriz posee una participación en distinta medida.



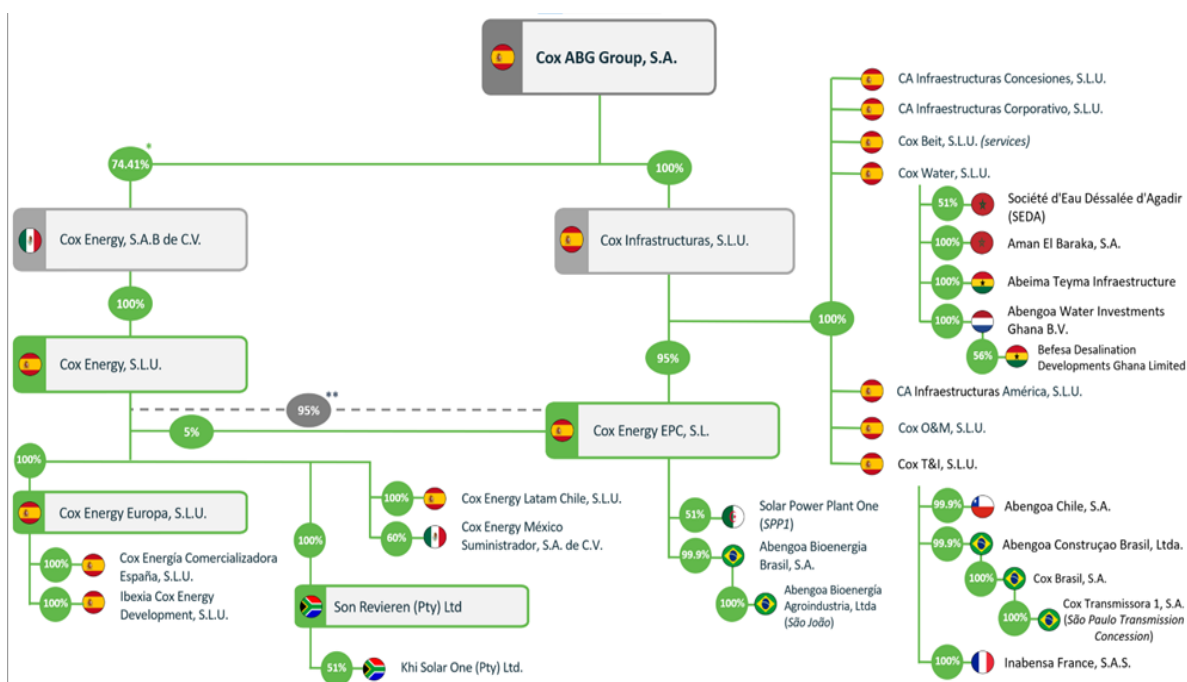
3.5. Estructura accionarial

En la fecha del presente Documento Base Informativo, el capital social emitido de la Sociedad asciende a 7.771.683,50 euros, dividido en 77.716.835 acciones ordinarias, de 0,10 euros de valor nominal cada una de ellas, totalmente suscritas y desembolsadas, pertenecientes a una única clase y serie y que otorgan a sus titulares los mismos derechos.

Las acciones de la Sociedad cotizan en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y están incorporadas en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo) desde el 15 de noviembre de 2024.

3.6. Órgano de administración

La Sociedad se encuentra administrada y representada por un consejo de administración integrado por los siguientes miembros:



Enrique José Riquelme Vives	Presidente Ejecutivo
Alberto Zardoya Arana	Consejero Dominical
Alejandro Fernández Ruiz	Consejero Independiente
Arturo Saval Pérez	Consejero Independiente
Elena Sánchez Álvarez	Consejera Independiente
Ignacio Maluquer Usón	Consejero Independiente



Juan Ignacio Casanueva Pérez	Consejero Independiente
Luis Arizaga Zárate	Consejero Independiente
Román Ignacio Rodríguez Fernández	Consejero Independiente
Mar Gallardo Mateo	Consejera Independiente
Cristina González Pitarch	Consejera Independiente
Antonio Medina Cuadros	Secretario Ejecutivo

A continuación, se describe la información profesional de cada uno de ellos.

3.6.1. D. Enrique José Riquelme Vives

Nacido en 1989 en Cox (Alicante, España), comenzó a trabajar en empresas familiares del sector inmobiliario y de la construcción. Como profesional de tercera generación de una familia con amplia experiencia empresarial, el Sr. Riquelme creó en 2010 en Latinoamérica el Grupo El Sol, centrado en minería, cemento, infraestructuras y energía; contando con más de 1.200 empleados. El Grupo El Sol se convirtió en el mayor proveedor de arena de la Unión Temporal de Empresas responsable de las obras de ampliación del Canal de Panamá. Además, en 2012, dirigió la fase de licitación y desarrollo de uno de los mayores proyectos solares fotovoltaicos en América Latina (Rainbow 50, Guatemala).

El Sr. Riquelme fundó en 2014 lo que hoy es el Grupo Cox, creciendo y nutriendo su negocio hasta su escala actual, habiendo tenido un papel clave en la integración de las Unidades Productivas de la antigua Abengoa. Además, el Sr. Riquelme es presidente del Consejo Asesor de la Fundación Scholas para Panamá, Centroamérica y el Caribe, y presidente global de Tecnología y Emprendimiento. La Fundación, impulsada por el Papa Francisco, tiene como objetivo conectar a todas las escuelas del mundo, apoyando a aquellas con menos recursos hacia una educación inclusiva. Su red está presente en 190 países, integra a más de 400.000 centros educativos y llega a más de un millón de niños y jóvenes de todo el mundo.

En 2019, el Sr. Riquelme, fue incluido en la lista de los «100 latinos más influyentes comprometidos con la acción climática», así como en 2020 la revista Forbes incluyó al Sr. Riquelme en su lista de los «100 españoles más creativos en el mundo de los negocios».

3.6.2. D. Alberto Zardoya Arana

El Sr. Zardoya Arana es un profesional en los campos de la ingeniería de fabricación y la gestión empresarial. En la actualidad, el Sr. Zardoya Arana es consejero de Mecalux, empresa dedicada a la fabricación y montaje de almacenes automáticos. También ocupa un cargo ejecutivo en Eurosins, S.A. Su cartera incluye participaciones en diversas empresas, reflejo de una carrera dedicada al liderazgo en ingeniería industrial y gobierno corporativo.

Su formación académica incluye una licenciatura en Ingeniería de Fabricación por la Universidad de Boston y un máster en Estudios Bursátiles por el Instituto de Estudios Bursátiles de Madrid. Su carrera



comenzó en Savera, Elevator Guide Rails (Navarra, España), donde aplicó sus conocimientos de ingeniería dentro del departamento de ingeniería industrial y calidad. A continuación, se trasladó a Otis Elevator Company (Gien, Francia), donde desempeñó un papel decisivo en la creación de un programa informático para establecer la unión entre un sistema paramétrico de cálculo dimensional de piezas y la máquina herramienta.

A continuación, el Sr. Zardoya Arana se incorporó a Andersen Consulting en Madrid, donde fue una figura clave en el desarrollo de un sistema de planificación de necesidades de material (Material Requirements Planning) para las instalaciones de reparación de locomotoras de Renfe. Durante su estancia en el Centro de Investigación de UTC en San Sebastián, contribuyó al desarrollo de pistolas de plasma, demostrando aún más su experiencia técnica. Más tarde, trabajó en Sikorsky Helicopters en Stratford (Connecticut), gestionando contratos para el proyecto S-92 en varios países, como Japón, Taiwán, China, España y Brasil. Continuó su trabajo con Sikorsky Helicopters en Gamesa, en Vitoria, España, supervisando el proyecto S-92 y gestionando las relaciones con los proveedores europeos. Pasando a puestos directivos y antes de sus funciones actuales, entre 2013 y 2021, formó parte del consejo de administración de Zardoya Otis S.A., en Madrid, empresa especializada en la fabricación y mantenimiento de ascensores.

3.6.3. D. Alejandro Fernández Ruiz

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (E2) por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Su carrera profesional ha estado estrechamente ligada a la empresa constructora Grupo Aldesa, donde ha desempeñado diversos cargos, adquiriendo una visión integral de todo el ciclo de negocio de una empresa constructora. Con 27 años de experiencia en el sector de la construcción, el Sr. Fernández Ruiz ha trabajado en varios países europeos y latinoamericanos.

A lo largo de su trayectoria en el Grupo Aldesa, el Sr. Fernández Ruiz ha sido director del Departamento de Costes, Director Económico Financiero y Director Corporativo del grupo. En 2013, asumió el cargo de Consejero Delegado, puesto que ocupó hasta su reciente salida en 2023. Su amplia experiencia y liderazgo dentro de la compañía le han permitido desenvolverse en las complejidades del sector de la construcción, contribuyendo de manera significativa al crecimiento y desarrollo del Grupo Aldesa.

3.6.4. D. Arturo Saval Pérez

El Sr. Saval Pérez es Presidente de Nexxus Capital y Nexxus Iberia, así como cofundador de todos los fondos operados por Nexxus, una de las principales gestoras de fondos de capital riesgo y deuda en México y España. Aporta más de 35 años de experiencia en capital privado y público y deuda, banca de inversión y banca comercial.

Antes de incorporarse a Nexxus Capital en 1998, el Sr. Saval Pérez ocupó diversos cargos ejecutivos en Grupo Santander, Grupo Financiero GBM e Interacciones y Serfin (ahora Santander). Su amplia experiencia incluye la dirección de operaciones en banca de inversión, internacional, corporativa, de negocios y comercial, formando parte de Consejos de Administración y Comités Ejecutivos, de Inversiones y de Riesgos. También ha participado en numerosas fusiones y adquisiciones, mandatos de asesoramiento financiero y colocaciones privadas y públicas de capital y deuda.



Además de su papel en Nexxus Capital y sus fondos en México, Saval es también Presidente del Consejo de Nexxus Iberia, que gestiona varios fondos de capital riesgo en España y Portugal. Es consejero de dos sociedades cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores: (i) Grupo Traxion, donde preside el Comité de Prácticas Societarias, y (ii) Grupo Hotelero Santa Fe presidiendo también el Comité de Prácticas Societarias. Además, es consejero de Cox Energy América, Pumping Team Holding; y Bolsa Institucional de Valores. Es Presidente del Consejo de Inmuno Holding y consejero de Prosperity, promotora de parques industriales. Saval también es miembro del consejo de Ignia, un fondo de capital riesgo, Pantera Ventures y Redwood Ventures. Forma parte del Consejo Metropolitano del Grupo Financiero Banorte, del Consejo Asesor de Finanzas Sostenibles y es miembro del Comité Ejecutivo del Club del 30%. Además, es miembro del Capítulo de Servicios del Diálogo México-Estados Unidos, un grupo multinacional del Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

El Sr. Saval Pérez fue miembro de la junta directiva y luego Presidente de la Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP) y miembro de su comité ejecutivo. También fue miembro de la junta directiva de la Asociación Latinoamericana de Capital Privado (LAVCA). Además, fue consejero durante su participación en el capital de empresas promovidas por Nexxus.

Estudió Ingeniería Industrial en la Universidad Iberoamericana. El Sr. Saval Pérez participa frecuentemente en foros del sector financiero y en instituciones académicas y filantrópicas.

3.6.5. Dña. Elena Sánchez Álvarez

La Sra. Sánchez Álvarez es abogada con una carrera que abarca diversos consejos consultivos y administrativos nacionales e internacionales. Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y postgrado por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE), compagina su labor como consultora especializada en asesoramiento institucional, análisis normativo y diseño estratégico para empresas, organizaciones e instituciones de diversos sectores.

En la actualidad, es Consejera Independiente de Beon Global Solutions S.A., empresa de Outsourcing de Recursos Humanos, desde enero de 2024, Consejera Senior de la división de Ciberdefensa y Ciberseguridad de Telefónica desde septiembre de 2021, y de Jobchaing desde la misma fecha. Desde febrero de 2016 es Consejera Propietaria de TdA, sociedad financiera especializada en estructuración de activos. Además, desde 2008 presta servicios de consultoría regulatoria a entidades públicas y privadas.

Entre sus cargos anteriores destacan su participación en el consejo asesor de PricewaterhouseCoopers de 2015 a diciembre de 2019, como Presidenta del Consejo Asesor del grupo demográfico de «Más que Investigación» de septiembre de 2017 a septiembre de 2021, y como miembro del patronato de la Fundación Curate de 2016 a 2019.

Fue Consejera Senior de la Fundación Everis, centrada en la mentorización de mujeres en riesgo de exclusión de 2014 a 2017. La Sra. Sánchez Álvarez fue accionista significativa y presidenta de la empresa demográfica Sigma Dos de 2012 a 2016. También ocupó un cargo en el Consejo de Administración de Szena, perteneciente al grupo Antena 3 y Telefónica, de 2002 a 2003. Cabe destacar que fundó una empresa de comunicación y marketing en 1994, que posteriormente vendió al Grupo Vocento en 2008.



3.6.6. D. Juan Ignacio Maluquer Usón

El Sr. Maluquer es un empresario español con negocios en sectores como las tecnologías de la información, el sector audiovisual, el entretenimiento y la hostelería. Su trayectoria empresarial comenzó poco después de la universidad, cuando cofundó Electronic Engineering Solutions, S.L., asumiendo el papel de Consejero Delegado y llevando a la empresa a convertirse en líder en ingeniería electrónica para productos y proyectos.

El Sr. Maluquer cofundó ParkHelp, una empresa que surgió como pionera en soluciones de movilidad para aparcamientos, donde también ocupó el cargo de Consejero Delegado. Bajo su dirección, ParkHelp se estableció como un referente del sector, desarrollando tecnología punta para agilizar la gestión de aparcamientos.

En la actualidad, el Sr. Maluquer es cofundador y Consejero Delegado del Grupo Starlite, un conglomerado diversificado que incluye empresas centradas en el entretenimiento, la hostelería, la venta de entradas y la producción de contenidos audiovisuales. Ha contribuido al desarrollo de la división de contenidos audiovisuales de Starlite Media, produciendo más de 60 episodios de televisión y 4 documentales, así como conceptualizando el modelo de negocio del festival.

De junio de 2006 a julio de 2011, el Sr. Maluquer fue Director General de Parkhelp Sistemas de Aparcamiento, S.L., donde definió la estrategia de expansión internacional y buscó socios específicos para cada país.

La formación académica del Sr. Maluquer incluye un Programa ejecutivo en IESE en 2008, estudios en Ingeniería Técnica Informática, en el Medio Radioeléctrico, y en Ingeniería Técnica de Telecomunicaciones en la Universidad Ramón Llull.

3.6.7. D. Juan Ignacio Casanueva Pérez

El Sr. Casanueva es actualmente Presidente del Consejo de Administración de INTERprotección, grupo mexicano de empresas especializadas en corretaje de seguros, reaseguros y fianzas, con presencia mundial, empresa familiar fundada por su padre hace 45 años. El Sr. Casanueva es ex-alumno del Programa de Alta Dirección del IPADE y tiene un diploma en Seguros del ITAM. También ha cursado Programas Ejecutivos como Gobierno Corporativo: Effectiveness de Kellogg Northwestern University y el Programa Ejecutivo de Singularity University.

Con un fuerte compromiso con la responsabilidad social, el Sr. Casanueva fundó la Fundación Interprotección en 2005 y es su Presidente. Es miembro del Fideicomiso Probosque de Chapultepec, miembro del Patronato del MUAC, el museo de arte contemporáneo más importante de México, y fue galardonado como Filántropo del Año en 2018 por la Asociación de Profesionales en Procuración de Fondos.



3.6.8. D. Luis Arizaga Zárate

El Sr. Arizaga Zárate es socio de Exus Management Partners (Exus) y GenuX Power, una plataforma global de energía renovable con oficinas en nueve países, que gestiona 11GW de capacidad instalada, incluyendo 2,6GW en México entre proyectos de energía eólica y solar. El Sr. Arizaga Zarate tiene una Maestría en Administración de Empresas (MBA) de la Escuela de Negocios Leonard N. Stern de NYU en Nueva York, y una licenciatura en Contabilidad y Finanzas del ITESM en México.

Antes de unirse a EXUS en 2019, el Sr. Arizaga Zarate fundó EIRA Capital, una plataforma de inversión enfocada en transacciones de Energía e Infraestructura en México, y América Latina. También formó parte del Grupo Macquarie de Australia en América Latina, donde estuvo más de 7 años en las divisiones Macquarie Capital y Macquarie Funds, trabajando en la recaudación de capital de fondos, inversiones de capital, actividades de gestión de activos, así como funciones de asesoramiento de terceros en transacciones de energía e infraestructura en México y América Latina. Durante sus años en Macquarie, también ocupó cargos directivos en varias inversiones realizadas por Macquarie, que abarcaron empresas de energía, APP, carreteras y telecomunicaciones. Además, la participación previa del Sr. Arizaga Zárate en instituciones financieras incluye puestos en los equipos de banca de inversión del grupo de fusiones y adquisiciones de Deutsche Bank en Nueva York, y en el grupo de fusiones y adquisiciones de Citibank en México.

Otros cargos relevantes anteriores incluyen su papel como miembro independiente del comité de inversiones del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (organismo gubernamental mexicano de hipotecas y vivienda).

Además, el Sr. Arizaga Zárate es actualmente: miembro del comité de inversión independiente de BEEL Infrastructure Partners, uno de los primeros fondos de deuda en México que se centra en transacciones de infraestructura y energía; y miembro independiente del consejo de Simpati Mobile en México. Por último, también es fundador y miembro del consejo de la Fundación Reversible, una fundación benéfica centrada en cuestiones relacionadas con el calentamiento global.

3.6.9. D. Román Ignacio Rodríguez Fernández

El Sr. Rodríguez Fernández inició su carrera en el marketing y la publicidad en 1992. Fundó Roypasa y, posteriormente, creó el Grupo EÑE de Comunicación en 2003. Bajo su liderazgo, el Grupo EÑE de Comunicación se convirtió en una empresa española líder en el sector de la publicidad y en la primera multinacional con capital 100% español. Fundó Origen Global en Estados Unidos, con sede en Miami, muy centrada en el mercado latinoamericano. El crecimiento sostenido de estas empresas inspiró al Sr. Rodríguez Fernández para crear Dominio de Proyectos, un fondo de inversión centrado en los sectores de la energía, la comunicación y el deporte. Dicho fondo ha sido decisivo en el lanzamiento de más de 80 empresas, manteniendo hasta la fecha una presencia accionarial en más de 50 firmas.

Además, el Sr. Rodríguez Fernández es reconocido por su liderazgo en la promoción de la concienciación medioambiental y social, formando parte de los consejos de varias organizaciones comprometidas con estas causas. En particular, es miembro del Consejo Ejecutivo de la Fundación PVBLIC, una organización sin ánimo de lucro que aprovecha el poder de los medios de comunicación y la tecnología para impulsar el cambio social en favor del desarrollo sostenible. También es un miembro clave del Consejo de la Alianza Impacto Latino, una iniciativa dedicada a fomentar asociaciones para el crecimiento y el desarrollo sostenibles de las Américas.



El Sr. Rodríguez Fernández preside el Consejo Asesor de la Fundación Scholas Ocurrentes, una organización internacional sin ánimo de lucro apoyada por el Papa Francisco, que colabora con escuelas y comunidades educativas públicas y privadas de diversos orígenes religiosos y laicos. Es Presidente del Fondo para la Transformación de la Educación en Estados Unidos, que apoya proyectos educativos que combaten el cambio climático y promueven la agenda de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Además, es Vicepresidente de la Fundación Dancing for the Millennium Goals, cuyo objetivo es lograr el desarrollo sostenible de las personas y las comunidades a través del arte y la cultura.

3.6.10. Dña. Mar Gallardo Mateo

La Sra. Gallardo comenzó su carrera en el sector de la auditoría, incorporándose a PwC en 2003, donde ejerció como socia de auditoría hasta junio de 2020. Durante su trayectoria, adquirió una amplia experiencia en auditoría de grandes grupos multinacionales, especialmente en los sectores automotriz, retail, consumo, industrial y farmacéutico, incluyendo sectores regulados. Además, desarrolló conocimientos especializados en gobierno corporativo, procesos de salida a bolsa (IPO), emisión de bonos y gestión de riesgos corporativos.

En diciembre de 2020, la Sra. Gallardo se incorporó a Nationale Nederlanden como directora independiente y presidenta de del Comité de Auditoría. Fue nombrada Vicepresidenta del Consejo en marzo de 2021. También es Consejera independiente y Presidenta del Comité de Auditoría de Prim, una empresa cotizada en bolsa desde junio de 2022, y para Opdenenergy, desde julio de 2022 hasta abril de 2024. Anteriormente, fue Consejera Independiente y Presidenta del Comité de Auditoría de Laminar Pharma hasta agosto de 2021.

La Sra. Gallardo posee varias certificaciones y diplomas, entre ellos el «Certificado IC-A» en «Good Corporate Governance» (2020), el «Diploma IC-A» para Consejeros Profesionales (2020), y el «Programa ESG para Consejeros» de ESADE (2021). Es miembro del Instituto de Consejeros Administradores (IC-A), del Instituto de Censores Jurados de Cuentas y del Registro Oficial de Auditores (ROAC). Además, completó el «Programa de Desarrollo Ejecutivo» en IESE Business School y es licenciada en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid.

3.6.11. Dña. Cristina Fernández Pitarch

La Sra. Pitarch comenzó su carrera en el sector tecnológico, incorporándose a Salesforce.com en 2009. Allí lideró un equipo de Representantes de Desarrollo de Negocios Externos, centrándose en llamadas en frío, prospección, creación de cartera de clientes y detección de oportunidades. A continuación, se trasladó a Informática en 2011, donde dirigió el proceso de planificación de Cuentas Estratégicas y alcanzó el 150% de su objetivo, logrando cerrar USD 2.7 millones en desarrollo de negocios.

En 2012, la Sra. Pitarch se unió a Google, donde ha ocupado varios puestos clave. Comenzó como Gerente para el Sur de EMEA en Google Cloud en Dublín, Irlanda, y luego fue Jefa de Programas de Negocios, Socios y Japón para Google for Work Support. Desde abril de 2019, se desempeña como Directora General (MD) EMEA de Google Cloud Security y CRO Global para VirusTotal (Google Cloud) en Málaga, España. En este rol, lidera el equipo de lanzamiento al mercado de seguridad para Google Cloud en la región EMEA y representa a Google Security como portavoz en la región.



Además de sus logros profesionales, Cristina ha participado activamente en varios consejos e iniciativas educativas. Formó parte del Consejo Escolar de la Escuela Primaria St. Raphaela de 2014 a 2022 y es profesora del MasterClass de Ciberseguridad de la Universidad de Málaga. También es miembro de la junta directiva de la Ciberwoman Association y de la Fundación Quiero Trabajo.

La formación académica de la Sra. Pitarch incluye un MBA de la Universidad de Berkeley-Haas, donde se graduó con honores, un Máster en Derecho Laboral del Centro de Estudios Financieros (CEF) y una Licenciatura y Máster en Derecho y Administración de Empresas de la Universidad Pontificia Comillas (ICADE).

3.6.12. D. Antonio Medina Cuadros

Licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE). Su trayectoria profesional, de más de veinte años, se ha desarrollado en diversas empresas multinacionales, entre las que destacan Grupo Telefónica, Real Madrid Club de Fútbol, Amper, S.A., Grupo ING y Grupo Leche Pascual. En la actualidad, es también Socio Director de Medina Cuadros Abogados.

Comenzó su carrera en el departamento financiero del Grupo Leche Pascual, S.A. En julio de 2000, el Sr. Medina Cuadros pasó a Medina Cuadros Abogados, donde dirigió la oficina de Madrid antes de ascender al puesto de Director de la Secretaría General de Telefónica Internacional, S.A. Su permanencia en Telefónica también incluyó un puesto como Abogado de la Secretaría Técnica de la Secretaría General y del Consejo.

Además de sus responsabilidades ejecutivas, el Sr. Medina Cuadros ha aportado su experiencia a diversos consejos y fundaciones. Actualmente es miembro del Consejo de Administración de Cox Energy, S.A.B. de C.V., patrono de la Fundación Real Madrid, y anteriormente ha formado parte del Consejo de Administración de Formula E Holdings y Amper, S.A. Su compromiso con el deporte y la filantropía queda patente en sus anteriores funciones como miembro de la Junta Directiva y Secretario General del Real Madrid C.F. y Vicepresidente Ejecutivo de la Fundación Real Madrid C.F.

3.7. Estrategia y ventajas competitivas

Grupo Cox es una *utility* integrada verticalmente tanto en el sector del agua como en el sector de la energía. A ambos sectores les prestamos diversos servicios, incluidos servicios de ingeniería, adquisición y construcción (únicamente en líneas de transmisión), servicios EPC, y de operación y mantenimiento («O&M»).

A continuación, exponemos las principales ventajas competitivas que consideramos relevantes y las líneas de estrategia vinculadas a las mismas.

3.7.1. Operador experimentado en el sector del agua

Nuestro objetivo es convertirnos en uno de los líderes mundiales del sector de la desalación y, para ello, seguimos invirtiendo y haciendo crecer nuestro negocio del agua. Contamos con más de 253 certificaciones de proyectos que acreditan nuestra experiencia en la construcción de infraestructuras de agua y nuestra cartera de agua abarca actualmente tres plantas desaladoras con concesiones de larga duración (con una vida restante de la concesión de más de 20 años).



Como resultado de la estrategia de integración vertical de la compañía, contamos con una importante experiencia en las líneas de negocio de ingeniería del agua y gestión de activos que respalda nuestras futuras inversiones y el crecimiento de nuestra cartera de agua e incluye, contabilizando las certificaciones adquiridas como parte de la integración, la construcción y explotación de los planes de desalación de Taweelah, Jubail 3A y Rabigh 3. Además, contamos con presencia histórica y experiencia en la estratégica región «Middle East and North Africa» «MENA»: Arabia Saudí, desde 2017, donde hemos construido una capacidad total de 1.445 MLD; EAU, desde 2019 y donde hemos construido 957 MLD de capacidad total; y Marruecos, desde 1979, donde hemos construido 275 MLD de capacidad total, que nos permite capitalizar nuestro know-how regional a la hora de preparar ofertas para próximas licitaciones.

Como empresa concesionaria de agua y especialista en infraestructuras para el ciclo integral del agua, somos capaces de aportar soluciones sostenibles al ciclo integral del agua, abordando:

- La escasez de recursos hídricos o en su defecto, inundaciones estacionales y periódicas, a través de plantas potabilizadoras e infraestructuras hidráulicas;
- La protección del medio ambiente, con la construcción de plantas de tratamiento de aguas residuales, urbanas e industriales, para instituciones públicas, clientes privados, y clientes industriales que creemos se alinean con las necesidades de los mercados emergentes anteriormente mencionados;
- Búsqueda de oportunidades en mercados adyacentes, como: (i) tratamiento y depuración de aguas residuales para consumo urbano, cuyo mercado se espera que alcance los 66.980 millones de USD en 2030 y se expanda a una tasa de crecimiento anual compuesta «CAGR» del 14,8 % entre 2022 y 2030, según un informe de Grand View Research; (ii) el tratamiento de aguas para usos agrícolas, ya que se prevé que, según las previsiones de crecimiento demográfico, en 2050 se necesitará un 50 % más de alimentos, según las Naciones Unidas y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación; (iii) el agua industrial, cuya demanda se espera que aumente hasta un 400 % de aquí a 2050, tanto para la fabricación como para la industria, según la OCDE; (iv) agua doméstica, cuya demanda se espera que aumente entre un 50% y un 70% para 2050, según el Banco Mundial; y (v) necesidades energéticas para la producción de agua en relación con las plantas que operamos, que consideramos un mercado importante a medida que crecemos, teniendo en cuenta que las plantas de ósmosis inversa de agua de mar suelen consumir alrededor de 3. 5 kW/m3, según GWI.

Nuestra experiencia en proyectos de tratamiento y reutilización de aguas residuales en seis países, proyectos de desalinización en 16 países, proyectos de depuración de agua en cinco países, proyectos de agua industrial en diez países y proyectos de hidrotecnia en cinco países ilustran la capacidad de nuestras soluciones sostenibles para el ciclo del agua.

Nuestro objetivo es seguir ofreciendo estas soluciones a escala mundial en las áreas geográficas en las que el agua es una necesidad. Por ejemplo, pretendemos participar en la construcción y gestión de infraestructuras hídricas en los mercados latinoamericanos, donde el reto de gestionar las inundaciones estacionales y periódicas exige soluciones innovadoras de gestión del agua. Creemos que nuestra experiencia en el sector del agua nos ofrece la oportunidad de conseguir proyectos privados y adjudicaciones públicas para la construcción de infraestructuras hídricas destinadas a



minimizar los efectos de las inundaciones y optimizar la recogida, tratamiento y distribución de agua y la gestión de las aguas residuales en dicha región. La participación en estos mercados nos permitiría reforzar nuestro posicionamiento en la industria del agua prestando servicios auxiliares tanto a nuestra cartera de agua como a nuestros clientes terceros y ampliando aún más nuestro alcance y experiencia geográfica en relación con los proyectos hídricos.

3.7.2. Actor internacional en energías renovables y transmisión

Somos un promotor y operador verticalmente integrado de activos de generación de energía y líneas de transmisión, y un actor integrado en el diseño y construcción de infraestructuras de transmisión, presente en varios mercados de energías limpias de rápido crecimiento, entre ellos: (i) México, donde el gobierno se ha fijado como objetivo reducir las emisiones de carbono negro en un 50% para 2030, según el Climate Change Country Profile of the United States Agency for International Development; (ii) Chile, donde el gobierno se ha fijado como objetivo reducir las emisiones netas hasta en un 45%, según el Fondo Monetario Internacional; (iii) Colombia, donde el gobierno se ha fijado como objetivo reducir las emisiones netas en un 51% para 2030, según la IEA; (iv) Guatemala, donde el gobierno fijó como objetivo reducir las emisiones de gases de efecto invernadero hasta un 11,2% para 2030, según el Climate Change Country Profile of the United States Agency for International Development; v) Brasil, donde el gobierno ha firmado un acuerdo para triplicar la capacidad de energía renovable para 2030, según Reuters. También estamos presentes en otros países de Europa y África donde, según BMI y FitchSolutions, se espera que aumente la capacidad instalada de proyectos renovables, como España, Marruecos o Sudáfrica.

Nuestro objetivo es consolidar nuestra posición en los mercados en los que estamos presentes actualmente, así como en otros mercados de rápido crecimiento. Para cumplir con esta estrategia, llevamos a cabo las siguientes actuaciones: (i) establecer una presencia física en cada país donde tenemos actividades de generación y transmisión, con vistas a supervisar de cerca nuestros activos y operaciones, gestionar los márgenes en toda la cadena de valor y minimizar los riesgos, y (ii) emparejar nuestra adquisición de proyectos de construcción en propiedad en mercados de rápido crecimiento con la rotación de activos en mercados maduros.

Nuestro objetivo de construir una fuerte presencia en la comercialización en cada país donde tenemos actividades de generación de energía se ha mantenido constante desde que comenzamos nuestras operaciones en Chile en 2014, y a través de nuestras expansiones posteriores a Europa y otros países de la OCDE en la región de América Latina.

Además de las geografías en las que operamos actualmente, nuestro objetivo es seguir reforzando nuestra presencia en otras geografías, como el norte de Europa, Oriente Medio o Estados Unidos. Gracias a nuestra implantación y creciente experiencia en las jurisdicciones en las que operamos, adquirimos un conocimiento matizado de los distintos actores clave de cada jurisdicción, así como de los marcos normativos que rigen los proyectos en los ámbitos de la energía, el agua y las infraestructuras. Este conocimiento no sólo nos permite identificar soluciones comerciales adecuadas para estructurar nuevos proyectos de modo que podamos maximizar la rentabilidad de los activos, ya sea asegurando contratos de venta a largo plazo con instituciones públicas o entidades privadas a precios fijos o vendiendo nuestros productos al mercado a un precio al contado de acuerdo con las reglas del mercado, sino que también nos permite identificar mejor los mercados a los que debemos dar prioridad y afinar aún más nuestra estrategia de construcción en propiedad. En



este sentido, hemos establecido una importante cartera de proyectos de generación de energía renovable que incluye activos con una capacidad bruta de 431 MW en funcionamiento y en construcción (con 540 MW adicionales considerando la capacidad solar equivalente), 437 MW en cartera, 1.160 MW en desarrollo avanzado y 2.028 MW en desarrollo, para un total de 4.055 MW (con una capacidad neta de 217 MW, 378 MW, 777 MW y 1.666 MW, respectivamente, para un total de 3.038 MW). El pipeline total está diversificado por regiones, con 1.851 MW atribuibles a Latinoamérica, 936 MW atribuibles a España y 885 MW atribuibles a África, y tiene un estatus «RTB» contemplado entre 2024 y 2027.

Además de perseguir un crecimiento geográfico y de cartera continuo, nuestras actividades energéticas abarcan la energía generada a través de diversas tecnologías, como la solar fotovoltaica, la ISCC, la termosolar, la bioenergía, el hidrógeno, la conversión de residuos en energía, la conversión de residuos en combustible, el almacenamiento y el almacenamiento en baterías, lo que creemos que maximiza nuestro valor a través de la diversificación de nuestras inversiones. En este sentido, la integración ha ampliado nuestra posición al proporcionarnos acceso a plantas operativas que utilizan una gama más amplia de tecnologías energéticas renovables y convencionales, como nuestra planta ISCC en Argelia, que es una planta de ciclo combinado que utiliza tecnología de condensador de aire refrigerado por vapor (energía termosolar); nuestras plantas solares fotovoltaicas en Chile; y nuestra planta de bioenergía en Brasil, que produce azúcar, bioetanol y cogenera energía.

También disponemos de conocimientos técnicos en el campo de la transmisión de energía, con un experimentado equipo de desarrollo de activos de transmisión formado por aproximadamente 3.428 empleados a tiempo completo y una planta propia de fabricación de líneas de transmisión. Nuestra experiencia en transmisión de energía está acreditada por la construcción de más de 330 subestaciones de transmisión en los últimos 15 años y más de 27.000 kilómetros de líneas de transmisión construidas en los últimos 25 años. Además, seguimos ampliando este negocio y recientemente hemos obtenido dos concesiones en Brasil: (i) una concesión de 30 años en São Paulo otorgada por ANEEL y que contempla la construcción de 108 km de líneas de transmisión de 230 kV y tres subestaciones (una subestación de 230 kV en Itararé, una subestación de 230 kV en Capao Bonito y una subestación de 230/138 kV en Pindamonhangaba); y (ii) una concesión adjudicada por Iberdrola-Neoenergía, que abarca las obras civiles, el montaje y el lanzamiento de cables mediante la construcción de dos líneas paralelas de 268 km cada una para la línea de transmisión de 500 kV LT Paractú 4 - Nova Ponte 3. En la actualidad, esperamos aprovechar otras oportunidades de transmisión seleccionadas, centrándonos en los mercados brasileño y chileno.

En resumen, creemos que nuestra experiencia preexistente en energías renovables, combinada con el know-how adquirido en una variedad de tecnologías energéticas complementarias, incluidas las tecnologías energéticas convencionales y el autoconsumo, como resultado de la integración, es un factor diferenciador y una ventaja competitiva con respecto a nuestros competidores y nos permite tener un enfoque único de nuestro negocio. Por ejemplo, la amplitud de los productos y servicios que ofrecemos se traduce en una cartera de proyectos más completa y diversificada y aporta flexibilidad a nuestro enfoque del desarrollo, la construcción y la explotación de proyectos multitecnológicos a escala mundial. Además, nuestra capacidad para ofrecer soluciones energéticas a través de múltiples plataformas no sólo contribuye a nuestra versatilidad, sino que también mejora nuestra capacidad para participar en una mayor variedad de procesos de licitación. Nuestra creciente experiencia en toda una gama de energías en diversas geografías también nos posiciona para convertirnos en un



promotor y operador energético de referencia tanto en los países desarrollados como en los mercados emergentes.

3.7.3. Capacidades de ingeniería y servicios de primera calidad

Tenemos experiencia en el desarrollo, la explotación y el mantenimiento de infraestructuras energéticas.

Ser una empresa de servicios integrada verticalmente con capacidades en los componentes de generación, transmisión y distribución de la cadena de valor, incluido el EPC, permite a nuestra gestión tener un enfoque holístico del desarrollo de proyectos de desarrollo «greenfield», incluida la definición del negocio, la financiación, y la explotación de activos. Además, tener capacidades en diferentes partes de la cadena de valor nos proporciona versatilidad para dar servicio no sólo a nuestros propios activos, sino también a los de terceros.

Aspiramos a convertirnos en un referente de la industria en el campo de los servicios EPC y O&M a plantas desaladoras y de tratamiento de agua, infraestructuras hidráulicas, proyectos de generación de energía renovable y convencional, e infraestructuras de líneas de transmisión. Como resultado de la integración, nuestro equipo ha adquirido experiencia en el campo de los servicios EPC y O&M, incluyendo un conjunto de certificaciones en diversas jurisdicciones y tecnologías, lo que respalda nuestra capacidad para apoyar las necesidades de nuestros clientes. Esta experiencia se extiende a la ingeniería, el diseño, la construcción y la explotación de instalaciones complejas en las industrias del agua y la energía. Nuestras principales áreas de actuación como proveedor de servicios a las industrias del agua y la energía incluyen el desarrollo, diseño y construcción de plantas de energía renovable (solar, eólica, etanol, hidrógeno y bioenergía), hibridación de tecnologías de generación, líneas de transmisión de energía y subestaciones, plantas de energía convencional (cogeneración e ISCC), procesos de conversión de residuos en energía y residuos en combustible, tratamiento de aguas, plantas desalinizadoras, otras infraestructuras hidráulicas e instalaciones industriales, todo ello en régimen de EPC, así como la plena operación y mantenimiento de dichos activos. Además, nuestras capacidades de EPC y O&M añaden valor a nuestras actividades en los sectores del agua y la energía, permitiéndonos entregar y mantener proyectos complejos que satisfacen las demandas cambiantes de los clientes. Creemos que esta experiencia complementaria refuerza nuestra competitividad y nuestra capacidad para convertirnos en un contribuyente clave al desarrollo de infraestructuras críticas a escala mundial.

Nuestras certificaciones de proyectos EPC de energía incluyen, entre otras, 27.000 km de líneas de transmisión construidos; c. 1,0 GW de proyectos de energía solar fotovoltaica construidos en los dos últimos años; c. 2,3 GW de capacidad instalada mundial de centrales eléctricas de ciclo combinado construidas o en construcción; 8,2 GW de capacidad instalada convencional; más de 2.000 m³/año instalados de biocombustible a partir de residuos construidos; 215 MW de capacidad instalada de energía a partir de residuos construidos; y más de 20 proyectos de hidrógeno construidos en los últimos 20 años. Además, con respecto a nuestras certificaciones de proyectos EPC de agua, tenemos experiencia mundial en la construcción de infraestructuras hidráulicas y plantas de tratamiento (plantas de tratamiento, reutilización, desalinización y depuración de aguas) con más de 250 plantas de agua construidas.

Con respecto a nuestro negocio de O&M, estamos físicamente presentes en varios mercados, incluyendo España, Marruecos, Arabia Saudí, Omán, Sudáfrica y Chile. Tenemos experiencia en la



prestación de servicios de O&M en el sector energético, con más de 2.477 MW certificados en proyectos renovables a través de cinco contratos para terceros; 622 MW en plantas híbridas solar-gas a través de dos contratos (uno para terceros); en el sector del agua, con 535.000 m³/día en plantas desaladoras a través de cuatro contratos (de los cuales uno es para terceros); y 100.000 toneladas anuales de gestión de residuos a través de un contrato para terceros. Con nuestras actividades de O&M pretendemos implantar un mantenimiento basado en el estado, utilizando técnicas predictivas (como termografía, ultrasonidos, vibración y calidad de la energía) y facilitando informes técnicos (como informes sobre el estado de los activos), para reducir los costes de O&M y prolongar la vida útil de los activos de las instalaciones que gestionamos. Nuestros servicios de O&M de operación completa tienen como objetivo optimizar el gasto operativo de las plantas, maximizar su disponibilidad y mejorar su productividad.

Además, nuestro EPC tiene una importante cartera de proyectos, que incluye: (i) una cartera identificada para 2024-2025 de 6.200 millones de euros que comprende 36 proyectos de agua; (ii) una cartera identificada para 2024-2025 de 6.200 millones de euros que comprende 47 proyectos de energía (generación); y (iii) una cartera identificada para 12 meses de 12.300 millones de euros de energía (transmisión). Proyectamos nuestra cartera potencial de proyectos EPC de transmisión de agua y energía basándonos en nuestras tasas de conversión históricas, que se sitúan en el 6%, y entre el 8 y el 10%, respectivamente. A la inversa, proyectamos nuestra cartera de proyectos EPC de generación de energía clasificando los próximos proyectos en cinco fases, en función de su probabilidad indicativa, es decir, la probabilidad de que se nos adjudique un determinado proyecto o contrato en función de la fase de toma de decisiones del cliente potencial: adjudicado (100% de probabilidad indicativa); preadjudicado o en exclusividad (más del 75% de probabilidad indicativa); fase de licitación final con panorama competitivo limitado (más del 50% de probabilidad indicativa); fase de licitación avanzada con panorama competitivo limitado (más del 25% de probabilidad indicativa); y cartera de proyectos en fase inicial (menos del 10% de probabilidad indicativa). Nuestra cartera de servicios de O&M para 2024-2025 asciende a 776 millones de euros, de los cuales el 63% corresponde a O&M de proyectos de energía, el 37% a O&M de proyectos de agua y el 0,1% a O&M de otros tipos de proyectos.

Creemos que nuestra presencia global, escala y probada trayectoria en la ejecución y gestión de proyectos tanto de agua como de energía, que cubren toda la cadena de valor de la energía y el ciclo completo del agua a través de diversas geografías, tecnologías y marcos regulatorios, complementados con la oferta de nuestra división de servicios, nos permiten posicionarnos como un promotor global, maximizar nuestra competitividad y know-how, y posicionarnos estratégicamente para beneficiarnos de las oportunidades de crecimiento que ofrecen los segmentos del negocio de transición energética en los que operamos. También creemos que nuestras características nos posicionan para seguir ampliando nuestras capacidades de ingeniería energética y aprovechar el crecimiento dentro de ese sector.

3.7.4. Configuración sinérgica diseñada para maximizar el rendimiento de los proyectos

Nuestro modelo de negocio integrado verticalmente en las divisiones de agua y energía proporciona, en nuestra opinión, una configuración sinérgica con el potencial de maximizar los rendimientos en dos sentidos: (i) a través de nuestra integración vertical, que nos permite cubrir toda la cadena de valor de un proyecto, y (ii) a través de la integración entre nuestras verticales de agua y energía, aprovechando nuestra experiencia en el negocio de generación y transmisión de energía para



minimizar los costes energéticos derivados de la operación y mantenimiento de los proyectos de agua que operamos.

Nuestra presencia en la cadena de valor del agua y la energía pivota sobre las actuaciones de desarrollo, EPC, O&M, distribución y comercialización. Siguiendo este modelo, buscamos continuar desarrollando e implementando soluciones tecnológicas innovadoras, competitivas y sostenibles en agua, energía e infraestructuras de una manera socialmente responsable con el objetivo de convertirnos en una referencia global en las divisiones de agua y energía.

Mediante la fusión de la experiencia solar de Cox y las sólidas capacidades industriales de Abengoa, buscamos optimizar nuestros activos en operación tanto en la división de agua como en la de energía a través de la gestión de toda la cadena de valor, desde el EPC hasta la gestión de activos y O&M. La integración ha facilitado el desarrollo de actividades dentro de los sectores en los que operamos que requieren conocimientos de EPC y ha fomentado la diversificación de nuestro negocio, tanto en términos de líneas de negocio como de geografías. Además, tener el control de todas las fases de los activos desarrollados por nosotros mismos, incluyendo EPC y O&M, facilita la retención del valor a largo plazo incorporado en nuestros proyectos, creando así el potencial para obtener mayores retornos y apoyando la sostenibilidad de nuestro modelo de negocio.

Creemos que una propuesta de valor global e integrada crea valor para el cliente. Por ejemplo, las iniciativas que utilizan varias divisiones o líneas de negocio maximizan nuestras sinergias al tiempo que proporcionan soluciones especializadas de extremo a extremo a los clientes, desde el desarrollo de procesos hasta la gestión de activos y la operación y mantenimiento, y nos permiten especializar aún más nuestro negocio y acceder a proyectos complejos y clientes de alto valor en toda la cadena de valor del agua y la energía.

3.7.5. Sólido perfil financiero posicionado para captar el crecimiento

Nuestros ingresos para el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2023 ascendieron a 580.715 miles de euros y nuestro EBITDA a 103 millones de euros en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023, con un saldo en efectivo y equivalente de efectivo al cierre del ejercicio por un importe de 97,9 millones de euros, lo que demuestra una sólida posición de liquidez y disponibilidad de fondos para hacer frente a nuestra deuda y aprovechar las oportunidades de crecimiento.

Creemos que nuestra rentabilidad tiene su origen en las soluciones de *offtaker* de nuestra cartera (incluyendo el PPA de nuestra planta ISCC, la remuneración derivada de nuestra planta de bioenergía y los WPAs de nuestras plantas desaladoras), así como en los ingresos generados en virtud de nuestros acuerdos EPC y O&M a largo plazo, con los que pretendemos mantener un flujo de caja predecible y estable. Además, creemos que tenemos un potencial de crecimiento tangible que se traduciría en una mayor generación de flujo de caja, y que está impulsado por nuestra actual cartera de proyectos y nuestra capacidad para mantener una cartera amplia y diversificada que ofrece la posibilidad de combinar diversas opciones de compra y mecanismos de venta de energía.

Creemos que nuestra escala mundial, nuestras capacidades internas y nuestros conocimientos técnicos nos ayudan a obtener economías de escala que aumentan nuestros beneficios.



3.7.6. *Equipo industrial experimentado en todos los verticales*

Tras la integración, nuestro equipo directivo se nutre de los directivos de Cox y Abengoa. La dirección resultante está formada por un equipo experimentado en el sector, dirigido por nuestro fundador, D. Enrique José Riquelme Vives.

La integración ha reunido las competencias complementarias de las dos empresas creando un equipo equilibrado con responsabilidades bien definidas, así como conocimientos y experiencia en nuestras divisiones de negocio.

Nuestro equipo directivo permanece en España a pesar de nuestra presencia global en más de 20 países de Europa, Latinoamérica, Oriente Medio y África, lo que se traduce en procesos centralizados de toma de decisiones, al tiempo que mantenemos una fuerte presencia local (de nivel medio) y capacidades regionales de ejecución en nuestros principales mercados.

3.8. Información financiera seleccionada de la Sociedad

Las cuentas anuales consolidadas de la Sociedad correspondientes al ejercicio anual de 2023 han sido auditadas por PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., cuyo informe de auditoría es favorable sin salvedades.

Las cuentas anuales consolidadas de la Sociedad correspondientes al ejercicio anual de 2022 han sido auditadas por PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., cuyo informe de auditoría es favorable sin salvedades.

Las cuentas anuales individuales de la Sociedad correspondientes al ejercicio anual de 2023 han sido auditadas por PriceWaterhouseCoopers Auditores, S.L., cuyo informe de auditoría es favorable sin salvedades.

Las cuentas anuales individuales de la Sociedad correspondientes al ejercicio anual de 2022 han sido auditadas por PKF Attest Servicios Profesionales, S.L., y presentan una serie de salvedades cuyo texto literal es el siguiente:

«Las cuentas anuales adjuntas no han sido aprobadas y depositadas de acuerdo con los plazos legales establecidos al efecto. En estas circunstancias, no es posible determinar las consecuencias legales ni los efectos que sobre las cuentas anuales del ejercicio 2022 pudiera tener la mencionada ausencia de aprobación y depósito. Nuestra opinión de auditoría emitida sobre las cuentas anuales relativas al ejercicio 2021 incluyó una salvedad por esta cuestión.

La memoria adjunta no incorpora la estructura financiera del grupo al que pertenece la Sociedad, Inversiones Riquelme Vives, S.L., al no disponer de las cuentas anuales consolidadas de este Grupo. En consecuencia, no hemos dispuesto evidencia de auditoría sobre dicha información por lo que no podemos evaluar los efectos de este requerimiento de información contenido en el marco de información financiera aplicable a la Sociedad. Nuestra opinión de auditoría emitida sobre las cuentas anuales relativas al ejercicio 2021 incluyó una salvedad por esta cuestión.»

Respecto de lo anterior, es necesario indicar que el auditor externo puede emitir una salvedad en su informe si la compañía auditada no ha aprobado ni depositado sus cuentas anuales dentro de los plazos legales establecidos. El informe de auditoría debe reflejar cualquier incumplimiento de las



normativas legales, y el no cumplimiento de los plazos para la aprobación y depósito de las cuentas anuales es uno de ellos. En España, la legislación y normativa contable establece plazos específicos para que las empresas aprueben y depositen sus cuentas anuales ante los organismos regulatorios correspondientes. Dicho plazo para aprobar las cuentas anuales es dentro de los seis meses siguientes al cierre del ejercicio, y el depósito debe realizarse dentro del mes siguiente a su aprobación. El auditor debe asegurarse de que se ha cumplido con los plazos legales de aprobación y depósito.

Por otro lado, respecto de la salvedad de que la memoria no incorpora la estructura financiera del grupo, cabe indicar que esta salvedad se refiere, de acuerdo con el auditor, al incumplimiento por parte de Cox Solar Energy, S.A. de emitir cuentas anuales consolidadas desde el año 2018, junto a las cuentas individuales de los respectivos ejercicios desde 2018, al estar obligada, según la normativa contable, de forma que las cuentas individuales deberían haber reflejado datos consolidados en la correspondiente nota de Memoria para que el lector tenga conocimiento de la estructura financiera del grupo consolidado.

Si el auditor considera que, a pesar del incumplimiento anteriormente referido, las cuentas anuales reflejan razonablemente la situación financiera y los resultados de la Sociedad, emite una opinión con salvedades. En este sentido, el referido auditor ha indicado en su informe de auditoría de las cuentas anuales individuales de la Sociedad correspondientes al ejercicio anual de 2022 que: *«En nuestra opinión, excepto por los efectos y los posibles efectos de las cuestiones descritas en la sección Fundamento de la opinión con salvedades de nuestro informe, las cuentas anuales adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de la Sociedad al 31 de diciembre de 2022, así como de sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al ejercicio terminado en dicha fecha, de conformidad con el marco normativo de información financiera que resulta de aplicación (que se identifica en la Nota 2.1 de la memoria) y, en particular, con los principios y criterios contables contenidos en el mismo.»* La referencia a las *«las cuestiones descritas en la sección Fundamento de la opinión con salvedades»* se refieren a las salvedades anteriormente transcritas.

Como anexos al presente Documento Base Informativo, se incluyen las cuentas anuales consolidadas correspondientes a los ejercicios 2023 (Anexo I) y 2022 (Anexo II).

A continuación, se incluye un resumen del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidados para los ejercicios 2023 y 2022.



Balances consolidados cerrados a 31 de diciembre de 2023 y 2022.

Estado de situación financiera consolidado a 31 de diciembre de 2023 y 2022

Expresado en miles de euros

Activo	Notas (1)	31.12.2023	31.12.2022
Activos no corrientes			
Activos intangibles	7	18.088	128
Inmovilizado material	8	33.578	778
Activos en proyectos		413.084	31.382
Activos intangibles en proyectos concesionales	9.1	74.000	-
Cuenta a cobrar por activos concesionales	9.2	236.649	-
Activos materiales en proyectos	9.3	67.470	-
Activos intangibles en proyectos	9.3	34.965	31.382
Inversiones contabilizadas por el método de la participación	10	13.784	8.089
Inversiones financieras		25.973	17.316
Activos financieros a valor razonable	11, 12	11.749	12.484
Cuentas financieras a cobrar	11, 13	14.224	4.832
Activos por impuestos diferidos	22	17.377	-
Total activos no corrientes		521.884	57.693
Activos corrientes			
Existencias	14	42.748	250
Clientes y otras cuentas a cobrar	11, 13	230.140	11.609
Clientes por ventas y prestaciones de servicios		124.955	4.435
Créditos y cuentas a cobrar		105.185	7.174
Inversiones financieras		101.999	10.835
Cuentas financieras a cobrar	13.2	44.454	10.835
Cuenta a cobrar por activos concesionales	9.2	57.545	-
Efectivo y equivalentes al efectivo	15	97.865	1.895
Total activos corrientes		472.752	24.589
Total activo		994.636	82.282

(1) Las Notas 1 a 30 forman parte integrante de la Memoria Consolidada y los Anexos del I al X de las presentes Cuentas anuales consolidadas.



Pasivo	Notas (1)	31.12.2023	31.12.2022
Capital y reservas			
Capital social	16	61	61
Prima de emisión	16	6.000	6.000
Reservas de la sociedad dominante	16	15.859	16.746
Diferencias de conversión	16	(320)	3.412
De sociedades consolidadas por I.G./I.P.		(272)	3.412
De sociedades consolidadas M.P.		(48)	-
Ganancias (pérdidas) acumuladas	16	28.224	(462)
Participaciones no dominantes	16	58.771	7.281
Total patrimonio neto		108.595	33.038
Pasivos no corrientes			
Financiación de proyectos	17	163.025	-
Deuda por arrendamiento financiero y entidades de crédito	18	51.033	2.095
Deudas a largo plazo	19	146.864	-
Proveedores y acreedores a largo plazo		57.627	-
Deuda con socios minoritarios		54.440	-
Deuda con partes vinculadas		34.797	-
Provisiones para otros pasivos y gastos	20	90.865	-
Pasivos por impuestos diferidos	22	13.346	8.427
Obligaciones por prestaciones al personal		1.157	-
Total pasivos no corrientes		466.290	10.522
Pasivos corrientes			
Financiación de proyectos	17	55.546	-
Deuda por arrendamiento financiero y entidades de crédito	18	10.444	16.765
Proveedores y otras cuentas a pagar	23	260.110	19.947
Proveedores y Acreedores		176.128	10.975
Anticipos de clientes		57.263	-
Otras cuentas a pagar y otros		26.719	8.972
Pasivos por impuesto corriente y otros	23	93.427	2.010
Provisiones para otros pasivos y gastos		224	-
Total pasivos corrientes		419.751	38.722
Total pasivo y patrimonio neto		994.636	82.282

(1) Las Notas 1 a 30 forman parte integrante de la Memoria Consolidada y los Anexos del I al X de las presentes Cuentas anuales consolidadas.



Cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas de los ejercicios 2023 y 2022.

	Notas (1)	31.12.2023	31.12.2022
Importe neto de la cifra de negocios	25	580.715	42.569
Variación de existencias de productos terminados y en curso	26	11.530	-
Otros ingresos de explotación	27	49.424	283
Materias primas y materiales para el consumo utilizados	26	(194.457)	(37.911)
Gastos por prestaciones a los empleados	28	(168.600)	(4.681)
Dotaciones por amortización de inmovilizado		(36.154)	(287)
(Dotación)/Reversión por deterioro de valor y otros		(6.200)	-
Otros gastos de explotación	27	(175.230)	(5.942)
Resultados de explotación		61.028	(5.969)
Ingresos financieros	29	6.137	167
Gastos financieros	29	(41.479)	(1.826)
Diferencias de cambio netas	29	9.296	1.124
Otros gastos/ingresos financieros netos	29	(1.320)	(3.488)
Resultados financieros		(27.366)	(4.023)
Participación en beneficio/(pérdida) de asociadas	10	981	3.328
Resultados consolidados antes de impuestos		34.643	(6.664)
Impuesto sobre beneficios	30	1.839	574
Resultados del ejercicio		36.482	(6.090)
Participaciones no dominantes	16.6	4.748	(1.146)
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante		31.734	(4.944)
Número de acciones ordinarias		610.286	610.286
Ganancias o (Pérdidas) por acción básicas/diluidas	31.7	0,052	(0,008)

(1) Las Notas 1 a 30 forman parte integrante de la Memoria Consolidada y los Anexos del I al X de las presentes Cuentas anuales consolidadas.



4. DENOMINACIÓN COMPLETA DE LA EMISIÓN DE PAGARÉS Y EMISOR

PROGRAMA DE PAGARÉS VERDES COX ABG GROUP, S.A. 2024 (en adelante, el «Programa de Pagarés» o el «Programa»).

El emisor es COX ABG GROUP, S.A., sociedad anónima constituida bajo la legislación española, con domicilio social en Calle Eucalipto, número 25, 1 planta, 28016, Madrid, España, con N.I.F. A-87073193 e identificador de entidad jurídica (*Legal Entity Identifier*, «LEI») número 549300GJVY6K3NC8MA89.

5. PERSONAS RESPONSABLES

D. Enrique José Riquelme Vives, en nombre y representación de la Sociedad, en su condición de Consejero Delegado de COX ABG GROUP, S.A., en virtud de escritura apoderamiento con número de protocolo 5.076, otorgada ante el notario de Madrid, D. Juan Aznar de la Haza, con fecha 27 de septiembre de 2024, asume la responsabilidad por el contenido de este Documento Base Informativo y declara que la información aquí contenida es, según su conocimiento, conforme con la realidad y que no incurre en ninguna omisión relevante.

6. FUNCIONES DEL ASESOR REGISTRADO DEL MARF

BANCO DE SABADELL, S.A., sociedad inscrita en el Registro Mercantil de Alicante, en el tomo 4070, libro 0, Folio 1, Hoja A-156980, con domicilio social en la Avenida Óscar Esplá, 37, 03007, Alicante, España, y número de identificación fiscal (N.I.F.) A-08000143 (en adelante, el «**Asesor Registrado**»), es la entidad designada por la Sociedad como asesor registrado. El Asesor Registrado es una entidad admitida como asesor registrado del MARF en virtud del acuerdo publicado por medio de la Instrucción Operativa 6/2018, de 15 de octubre de 2018, del Mercado, de conformidad con lo dispuesto en el apartado segundo de la Circular 3/2013, de 18 de julio, sobre asesores registrados en el Mercado Alternativo de Renta Fija.

Como consecuencia de dicha designación, el Asesor Registrado se ha comprometido a colaborar con la Sociedad al objeto de que pueda cumplir con las obligaciones y responsabilidades que habrá de asumir al incorporar sus emisiones de Pagarés al MARF, actuando como interlocutor especializado entre ambos, MARF y la Sociedad, y como medio para facilitar la incorporación y el desenvolvimiento de la Sociedad en el régimen de negociación de los Pagarés.

El Asesor Registrado deberá facilitar al MARF las informaciones periódicas que éste requiera y el MARF, por su parte, podrá recabar del Asesor Registrado cuanta información estime necesaria en relación con las actuaciones que lleve a cabo y con las obligaciones que le corresponden, a cuyos efectos podrá realizar cuantas actuaciones fuesen, en su caso, precisas para contrastar la información que le ha sido facilitada.

La Sociedad deberá tener en todo momento designado un asesor registrado que figure inscrito en el Registro de Asesores Registrados del MARF.

El Asesor Registrado, asesorará a la Sociedad:



- En la incorporación al MARF de los Pagarés emitidos bajo el Programa de Pagarés;
- En el cumplimiento de cualesquiera obligaciones y responsabilidades que correspondan a la Sociedad por su participación en el MARF;
- En la elaboración y presentación de la información financiera y empresarial requerida por la normativa del MARF; y
- En la revisión de que la información cumpla con las exigencias de dicha normativa del MARF.

Con motivo de la solicitud de incorporación de los Pagarés al MARF, el Asesor Registrado ha:

- Comprobado que la Sociedad cumple con los requisitos que la regulación del MARF exige para la incorporación de los Pagarés al MARF; y
- Asistido a la Sociedad en la elaboración de este Documento Base Informativo, ha revisado toda la información que la Sociedad ha aportado al MARF con motivo de la solicitud de incorporación de los Pagarés al MARF, y ha comprobado que la información aportada cumple con las exigencias de la normativa y no omite datos relevantes ni induce a confusión a los inversores.

El Asesor Registrado no ha efectuado ningún tipo de verificación de las cuentas anuales auditadas de la Sociedad requeridas en la Circular 2/2018.

Tras la incorporación de los Pagarés en el MARF, el Asesor Registrado:

- Revisará la información que la Sociedad prepare para remitir al MARF con carácter periódico o puntual, y verificará que dicha información cumple con las exigencias de contenido y plazos previstos en la normativa;
- Asesorará a la Sociedad acerca de los hechos que pudiesen afectar al cumplimiento de las obligaciones que ésta haya asumido al incorporar los Pagarés al MARF, así como sobre la mejor forma de tratar tales hechos para evitar el incumplimiento de dichas obligaciones;
- Trasladará al MARF los hechos que pudieran constituir un incumplimiento por parte de la Sociedad de sus obligaciones en el supuesto de que apreciase un potencial incumplimiento relevante de tales obligaciones que no hubiese quedado subsanado mediante su asesoramiento; y
- Gestionará, atenderá y contestará las consultas y solicitudes de información que el MARF le dirija en relación con la situación de la Sociedad, la evolución de su actividad, el nivel de cumplimiento de sus obligaciones y cuantos otros datos el MARF considere relevantes.

A los efectos anteriores, el Asesor Registrado, realizará las siguientes actuaciones:

- Mantendrá el necesario y regular contacto con la Sociedad y analizará las situaciones excepcionales que puedan producirse en la evolución del precio, volúmenes de negociación y restantes circunstancias relevantes en la negociación de los Pagarés;
- Suscribirá las declaraciones que, con carácter general, se hayan previsto en la normativa como consecuencia de la incorporación de los Pagarés al MARF, así como



en relación con la información exigible a las sociedades con valores incorporados al mismo; y

- Cursará al MARF, a la mayor brevedad posible, las comunicaciones que reciba en contestación a las consultas y solicitudes de información que este último pueda dirigirle.

7. SALDO VIVO NOMINAL MÁXIMO

El importe nominal máximo del Programa de Pagarés es de 50.000.000,00€.

Este importe se entiende como el saldo vivo máximo que puede alcanzar en cada momento la suma del nominal de los Pagarés en circulación, esto es, emitidos y no vencidos, que se emitan bajo el Programa de Pagarés y que se incorporen al MARF al amparo de este Documento Base Informativo.

8. DESCRIPCIÓN DEL TIPO Y LA CLASE DE LOS VALORES. NOMINAL UNITARIO

Los Pagarés son valores emitidos con rendimiento implícito, que representan una deuda para la Sociedad, devengan intereses y son reembolsables por su valor nominal al vencimiento.

Para cada emisión de Pagarés que tenga la misma fecha de vencimiento se asignará un código ISIN.

Cada Pagaré tendrá un valor nominal de 100.000 €, por lo que el número máximo de Pagarés vivos en cada momento no podrá exceder de 500.

9. LEGISLACIÓN APLICABLE Y JURISDICCIÓN DE LOS PAGARÉS

Los Pagarés se emiten de conformidad con la legislación común española que resulte aplicable a la Sociedad o a los Pagarés. En particular, se emiten de conformidad con (i) el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio (la «**Ley de Sociedades de Capital**»), (ii) la Ley del Mercado de Valores, y (iii) de acuerdo con sus respectivas normativas de desarrollo o concordantes.

Los Juzgados y Tribunales de la ciudad de Madrid tendrán jurisdicción exclusiva para el conocimiento de cualquier discrepancia que pudiera surgir en relación con los Pagarés.

El Documento Base Informativo de Incorporación de Pagarés es el requerido por la Circular 2/2018, de 4 de diciembre, del MARF, sobre la incorporación y exclusión de valores en el MARF.



10. REPRESENTACIÓN MEDIANTE ANOTACIONES EN CUENTA Y DESIGNACIÓN DE IBERCLEAR COMO ENTIDAD ENCARGADA DEL REGISTRO CONTABLE

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.3. de la Ley del Mercado de Valores y en el artículo 5 del Real Decreto 814/2023, de 8 de noviembre, sobre instrumentos financieros, admisión a negociación, registro de valores negociables e infraestructuras de mercado, los Pagarés a emitir al amparo del Programa estarán representados mediante anotaciones en cuenta y la entidad encargada del registro contable de los mismos será la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A. (IBERCLEAR) junto con sus entidades participantes, tal y como está previsto por los mecanismos de negociación en el MARF en el que se solicita su incorporación.

11. DIVISA DE LAS EMISIONES

Los Pagarés emitidos al amparo del Programa estarán denominados en euros.

12. CLASIFICACIÓN DE LOS PAGARÉS. ORDEN DE PRELACIÓN

Ninguna de las emisiones de Pagarés realizadas por la Sociedad al amparo del Programa tendrá garantías reales o garantías personales de terceros. En consecuencia, el capital y los intereses de los Pagarés únicamente estarán garantizados por el patrimonio total de la Sociedad.

De acuerdo con la clasificación y orden de prelación de créditos establecidos en la Ley Concursal, en caso de concurso de la Sociedad, los créditos que tengan los titulares de los Pagarés estarían situados por detrás de los acreedores privilegiados, en el mismo nivel que el resto de los acreedores comunes y por delante de los acreedores subordinados (salvo que los titulares de los Pagarés pudieran ser calificados como tales conforme a lo previsto en el artículo 281 de la Ley Concursal) y no gozarían de preferencia entre ellos.

13. ESTRUCTURACIÓN DE LOS PAGARÉS QUE SE EMITAN AL AMPARO DEL PROGRAMA COMO «PAGARÉS VERDES»

La Sociedad ha estructurado los Pagarés que se emitan al amparo del Programa para que sean listados bajo la denominación de «Financiación Verde».

A este respecto, la Sociedad ha obtenido, con fecha 30 de julio de 2024, una opinión de experto independiente (*Second Party Opinion*) emitida por SERFIEX S.A., en la que, basada en la metodología implementada y en las evidencias mostradas por la Sociedad, confirma que el Programa y el Marco de Financiación Verde 2024 Cox ABG Group S.A., están alineados con los GBP de ICMA (en su edición de junio de 2024).

SERFIEX S.A. cree que los proyectos elegibles para ser financiados por la Sociedad, así como su Hoja de Ruta en Sostenibilidad que se contienen en su Marco de Financiación Verde 2024 Cox ABG Group S.A., cumplen con los GPB y, por tanto, los Pagarés que se emitan al amparo del Programa pueden ser listados bajo la denominación de «Financiación Verde».



La opinión favorable de SERFIEX S.A. se basa en:

- La observancia del alineamiento total del Programa y del Marco de Financiación Verde 2024 Cox ABG Group S.A. con los cuatro componentes centrales de los GBP: (i) uso de fondos (*use of proceeds*); (ii) proceso de evaluación y selección de proyectos y actividades a financiar (*process for project evaluation and selection*); (iii) gestión de los fondos (*management of proceeds*); y (iv) proceso de monitorización y reporte (*reporting*); y,
- En el hecho de que el objetivo de la Sociedad de convertirse a medio plazo en un «*pure player*» de energía renovable, agua e infraestructura ferroviaria está totalmente alineado con los objetivos de la Comisión Europea y del Gobierno de España para cumplir con los compromisos internacionales de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, de descarbonización de la economía, y de adaptación al cambio climático.

A continuación, se expone el detalle del alineamiento del Programa y del Marco de Financiación Verde 2024 Cox ABG Group S.A. con los cuatro componentes centrales de los GBP anteriormente referidos:

- Uso de fondos: la Sociedad se compromete a que, para cualquier emisión de deuda bajo su Marco de Financiación Verde 2024 Cox ABG Group S.A. en los mercados de capital en los próximos tres años, los fondos o un importe equivalente a los mismos, se aplicarán exclusivamente a financiar o refinanciar proyectos verdes alineados con su Hoja de Ruta en Sostenibilidad. En concreto, estos proyectos verdes son: (i) procesos de potabilización y tratamiento de aguas residuales; (ii) desalación en grandes plantas optimizando en el diseño el consumo de energía; (iii) construcción y desarrollo de plantas de generación renovable –solar PV y termosolar– y proyectos de transporte y distribución; y (iv) electrificación de líneas y auxiliares.
- Proceso de evaluación y selección de proyectos y actividades a financiar: destacan, entre otras, las siguientes características: (i) el proceso para la evaluación y selección de proyectos es claro y se divulga en el Marco de Financiación Verde 2024 de Cox ABG Group; (ii) se cumplen intrínsecamente los criterios medioambientales de cualquier proyecto; (iii) una junta directiva interviene en la selección de los proyectos elegibles; y (iv), la Sociedad informa que supervisará el cumplimiento de los proyectos seleccionados con los criterios de elegibilidad y exclusión especificados en el Marco de Financiación Verde 2024 Cox ABG Group S.A.
- Gestión de fondos: destacan, entre otras, las siguientes características: (i) el proceso para la gestión de los fondos está claramente definido, detallado, y disponible públicamente en el Marco de Financiación Verde 2024 de Cox ABG Group; (ii) la Sociedad declara que los ingresos de los fondos estarán en una cuenta contable separada que impedirá la fungibilidad con otros fondos y un estricto monitoreo del uso de los fondos; (iii) la Sociedad declara que cualquier transferencia desde esa cuenta sólo se permitirá cuando los proyectos y activos elegibles cumplan con los criterios aplicables o para reembolsar la deuda emitida o liberar avales; (iv) la Sociedad declara que el periodo de asignación de los fondos será de 3 años o menos; y (v), la Sociedad se ha comprometido a no invertir los ingresos netos no asignados



temporalmente en actividades intensivas en gases de efecto invernadero o actividades comprometidas.

- Proceso de monitorización y reporte: destacan, entre otras, las siguientes características: (i) la Sociedad se ha comprometido a que para cada proyecto que supere los 30 millones de euros el proceso de seguimiento incluya la elaboración de un informe de inversión, la asignación de un responsable, y la definición de KPI específicos; (ii) la Sociedad se ha comprometido a informar anualmente sobre el uso de los fondos hasta el vencimiento completo de las emisiones del Marco de Financiación Verde 2024 de Cox ABG Group en un informe anual de seguimiento, el cual, cubrirá información relevante y exhaustiva relacionada con la asignación de los recursos y los beneficios ambientales esperados de los proyectos, y será objeto de publicación en la web de la Sociedad; (iii) cada informe anual será verificado externamente por un tercero independiente; y (iv), la Sociedad ha establecido un proceso para informar de cualquier divergencia en el curso trazado en el informe anual de seguimiento.

14. DESCRIPCIÓN DE LOS DERECHOS VINCULADOS A LOS PAGARÉS Y PROCEDIMIENTO PARA EL EJERCICIO DE LOS MISMOS. MÉTODO Y PLAZOS PARA EL PAGO DE LOS PAGARÉS Y PARA LA ENTREGA DE LOS MISMOS

Conforme a la legislación vigente, los Pagarés emitidos al amparo del Programa carecerán para el inversor que los adquiera de cualquier derecho político presente o futuro sobre la Sociedad.

Los derechos económicos y financieros para el inversor asociados a la adquisición y titularidad de los Pagarés serán los derivados de las condiciones de tipo de interés, rendimiento y precio de amortización con que se emitan. Véase los apartados 16 *TIPO DE INTERÉS NOMINAL. INDICACIÓN DEL RENDIMIENTO Y MÉTODO DE CÁLCULO* y 0



PRECIO DE AMORTIZACIÓN Y DISPOSICIONES RELATIVAS AL VENCIMIENTO DE LOS PAGARÉS. FECHA Y MODALIDADES DE AMORTIZACIÓN de este Documento Base Informativo.

La fecha de desembolso de los Pagarés emitidos coincidirá con su fecha de emisión y su valor efectivo será abonado a la Sociedad, según corresponda, por (i) cada una de las Entidades Colaboradoras identificadas en el presente Documento Base Informativo o (ii) los inversores, a través del Agente de Pagos, identificado en el presente Documento Base Informativo, en la cuenta que la Sociedad indique en cada fecha de emisión.

Se podrá expedir por las Entidades Colaboradoras o por la Sociedad, según corresponda, un certificado de adquisición, nominativo y no negociable. Dicho documento acreditará provisionalmente la suscripción de los Pagarés por cada inversor hasta que se practique la oportuna anotación en cuenta, que otorgará a su titular el derecho a solicitar el pertinente certificado de legitimación.

Igualmente, la Sociedad, a través del Asesor Registrado, comunicará el desembolso, mediante el correspondiente certificado, tanto a MARF como a IBERCLEAR.

15. FECHA DE EMISIÓN. PLAZO DE VIGENCIA DEL PROGRAMA

La vigencia del Programa de Pagarés es de un año a partir de la fecha de incorporación al MARF de este Documento Base Informativo.

Al ser el Programa de Pagarés un programa de pagarés de tipo continuo, los Pagarés podrán emitirse, suscribirse e incorporarse al MARF en cualquier día durante la vigencia del Programa.

No obstante, la Sociedad se reserva la posibilidad de no emitir nuevos Pagarés cuando lo estime oportuno, de acuerdo con las necesidades de tesorería de la Sociedad o porque encuentre condiciones de financiación más ventajosas.

En las certificaciones complementarias de cada emisión al amparo del Programa de Pagarés se establecerá la fecha de emisión y la fecha de desembolso de los Pagarés. La fecha de emisión, desembolso e incorporación de los Pagarés no podrá ser posterior a la fecha de expiración de este Documento Base Informativo.

16. TIPO DE INTERÉS NOMINAL. INDICACIÓN DEL RENDIMIENTO Y MÉTODO DE CÁLCULO

El tipo de interés nominal anual de los Pagarés se fijará en cada emisión.

Los Pagarés se emitirán al tipo de interés acordado entre la Sociedad y cada una de las Entidades Colaboradoras o los inversores, según el caso. El rendimiento quedará implícito en el valor nominal del Pagaré que se reembolsará en la fecha de su vencimiento.

El tipo de interés al que las Entidades Colaboradoras transmitan estos Pagarés a terceros será el que libremente se acuerde con los inversores interesados.

Al ser los Pagarés valores emitidos al descuento y tener una rentabilidad implícita, el importe efectivo a desembolsar por cada inversor variará de acuerdo con el tipo de interés de emisión y plazo acordados.



Así, el importe efectivo de cada Pagaré se puede calcular aplicando las siguientes fórmulas:

- Cuando el plazo de emisión sea inferior o igual a 365 días:

$$E = \frac{N}{1 + i \frac{d}{365}}$$

- Cuando el plazo de emisión sea superior a 365 días:

$$E = \frac{N}{(1 + i)^{d/365}}$$

Siendo:

N= Valor Nominal del Pagaré; E= Importe efectivo del Pagaré;

d= Número de días del período, hasta el vencimiento; y

i_n = Tipo de interés nominal, expresado en tanto por uno.

Se incluye una tabla de ayuda para el inversor donde se especifican las tablas de valores efectivos para distintos tipos de interés y plazos de amortización, incluyendo además una columna donde se puede observar la variación del valor efectivo del Pagaré al aumentar en 10 días el plazo del mismo.

VALOR EFECTIVO DE UN PAGARÉ DE 100.000 EUROS NOMINALES
(Plazo inferior a un año)

Tipo Nominal (%)	7 DÍAS			14 DÍAS			30 DÍAS			60 DÍAS		
	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)
0,25	99.995,21	0,25	-6,85	99.990,41	0,25	-6,85	99.979,46	0,25	-6,85	99.958,92	0,25	-6,84
0,50	99.990,41	0,50	-13,69	99.980,83	0,50	-13,69	99.958,92	0,50	-13,69	99.917,88	0,50	-13,67
0,75	99.985,62	0,75	-20,54	99.971,24	0,75	-20,53	99.938,39	0,75	-20,52	99.876,86	0,75	-20,49
1,00	99.980,83	1,00	-27,38	99.961,66	1,00	-27,37	99.917,88	1,00	-27,34	99.835,89	1,00	-27,30
1,25	99.976,03	1,26	-34,22	99.952,08	1,26	-34,20	99.897,37	1,26	-34,16	99.794,94	1,26	-34,09
1,50	99.971,24	1,51	-41,06	99.942,50	1,51	-41,03	99.876,86	1,51	-40,98	99.754,03	1,51	-40,88
1,75	99.966,45	1,77	-47,89	99.932,92	1,76	-47,86	99.856,37	1,76	-47,78	99.713,15	1,76	-47,65
2,00	99.961,66	2,02	-54,72	99.923,35	2,02	-54,68	99.835,89	2,02	-54,58	99.672,31	2,02	-54,41
2,25	99.956,87	2,28	-61,55	99.913,77	2,27	-61,50	99.815,41	2,27	-61,38	99.631,50	2,27	-61,15
2,50	99.952,08	2,53	-68,38	99.904,20	2,53	-68,32	99.794,94	2,53	-68,17	99.590,72	2,53	-67,89
2,75	99.947,29	2,79	-75,21	99.894,63	2,79	-75,13	99.774,48	2,78	-74,95	99.549,98	2,78	-74,61
3,00	99.942,50	3,04	-82,03	99.885,06	3,04	-81,94	99.754,03	3,04	-81,72	99.509,27	3,04	-81,32
3,25	99.937,71	3,30	-88,85	99.875,50	3,30	-88,74	99.733,59	3,30	-88,49	99.468,59	3,29	-88,02
3,50	99.932,92	3,56	-95,67	99.865,93	3,56	-95,54	99.713,15	3,56	-95,25	99.427,95	3,55	-94,71
3,75	99.928,13	3,82	-102,49	99.856,37	3,82	-102,34	99.692,73	3,82	-102,00	99.387,34	3,81	-101,38
4,00	99.923,35	4,08	-109,30	99.846,81	4,08	-109,13	99.672,31	4,07	-108,75	99.346,76	4,07	-108,04
4,25	99.918,56	4,34	-116,11	99.837,25	4,34	-115,92	99.651,90	4,33	-115,50	99.306,22	4,33	-114,70
4,50	99.913,77	4,60	-122,92	99.827,69	4,60	-122,71	99.631,50	4,59	-122,23	99.265,71	4,59	-121,34



VALOR EFECTIVO DE UN PAGARÉ DE 100.000 EUROS NOMINALES

Tipo Nominal (%)	(Plazo inferior a un año)									(Plazo superior a un año)		
	90 DÍAS			180 DÍAS			365 DÍAS			731 DÍAS		
	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)
0,25	99.938,39	0,25	-6,84	99.876,86	0,25	-6,83	99.750,62	0,25	-6,81	99.501,19	0,25	-6,81
0,50	99.876,86	0,50	-13,66	99.754,03	0,50	-13,63	99.502,49	0,50	-13,56	99.006,10	0,50	-13,53
0,75	99.815,41	0,75	-20,47	99.631,50	0,75	-20,39	99.255,58	0,75	-20,24	98.514,69	0,75	-20,17
1,00	99.754,03	1,00	-27,26	99.509,27	1,00	-27,12	99.009,90	1,00	-26,85	98.026,93	1,00	-26,72
1,25	99.692,73	1,26	-34,02	99.387,34	1,25	-33,82	98.765,43	1,25	-33,39	97.542,79	1,25	-33,19
1,50	99.631,50	1,51	-40,78	99.265,71	1,51	-40,48	98.522,17	1,50	-39,87	97.062,22	1,50	-39,58
1,75	99.570,35	1,76	-47,51	99.144,37	1,76	-47,11	98.280,10	1,75	-46,29	96.585,19	1,75	-45,90
2,00	99.509,27	2,02	-54,23	99.023,33	2,01	-53,70	98.039,22	2,00	-52,64	96.111,66	2,00	-52,13
2,25	99.448,27	2,27	-60,93	98.902,59	2,26	-60,26	97.799,51	2,25	-58,93	95.641,61	2,25	-58,29
2,50	99.387,34	2,52	-67,61	98.782,14	2,52	-66,79	97.560,98	2,50	-65,15	95.175,00	2,50	-64,37
2,75	99.326,48	2,78	-74,28	98.661,98	2,77	-73,29	97.323,60	2,75	-71,31	94.711,79	2,75	-70,37
3,00	99.265,71	3,03	-80,92	98.542,12	3,02	-79,75	97.087,38	3,00	-77,41	94.251,96	3,00	-76,30
3,25	99.205,00	3,29	-87,55	98.422,54	3,28	-86,18	96.852,30	3,25	-83,45	93.795,46	3,25	-82,15
3,50	99.144,37	3,55	-94,17	98.303,26	3,53	-92,58	96.618,36	3,50	-89,43	93.342,27	3,50	-87,93
3,75	99.083,81	3,80	-100,76	98.184,26	3,79	-98,94	96.385,54	3,75	-95,35	92.892,36	3,75	-93,64
4,00	99.023,33	4,06	-107,34	98.065,56	4,04	-105,28	96.153,85	4,00	-101,21	92.445,69	4,00	-99,28
4,25	98.962,92	4,32	-113,90	97.947,14	4,30	-111,58	95.923,26	4,25	-107,02	92.002,23	4,25	-104,85
4,50	98.902,59	4,58	-120,45	97.829,00	4,55	-117,85	95.693,78	4,50	-112,77	91.561,95	4,50	-110,35

Dada la diversidad de tipos de emisión que previsiblemente se aplicarán a lo largo del Programa de Pagarés, no es posible predeterminar el rendimiento resultante para cada inversor (TIR).



En cualquier caso, se determinaría, para los Pagarés de hasta 365 días, por la fórmula que a continuación se detalla:

$$i = \left(\frac{N}{E} \right)^{\frac{365}{d}} - 1$$

En la que:

i= Tipo de interés efectivo anual expresado en tanto por uno;

N= Valor nominal del Pagaré;

E = Importe efectivo en el momento de la suscripción o adquisición; y

d = Número de días naturales comprendidos entre la fecha de emisión (*inclusive*) y la fecha de vencimiento (*exclusive*).

Para los plazos superiores a 365 días, la TIR es igual al tipo nominal del Pagaré descrito en este apartado.

17. ENTIDADES COLABORADORAS, AGENTE DE PAGOS Y ENTIDAD DEPOSITARIA

Las entidades partícipes que colaboran en la colocación de los Pagarés del Programa (cada una de ellas, una «**Entidad Colaboradora**» y conjuntamente las «**Entidades Colaboradoras**») a la fecha de este Documento Base Informativo son las siguientes:

BANCO DE SABADELL, S.A.

BEKA FINANCE, SOCIEDAD DE VALORES, S.A.

La Sociedad ha firmado con cada una de las Entidades Colaboradoras un contrato de colaboración en la colocación para el Programa, que incluye la posibilidad de vender a terceros.

Asimismo, la Sociedad podrá suscribir otros contratos de colaboración en la colocación con nuevas entidades colaboradoras para la colocación de las emisiones de Pagarés, lo que será, en su caso, comunicado al MARF mediante la correspondiente comunicación de *Otra Información Relevante*(«OIR»).

BANCO DE SABADELL, S.A. actuará asimismo como entidad coordinadora o Lead Arranger del Programa (en esta condición, «Lead Arranger»)

BANCO DE SABADELL, S.A. actuará a su vez como agente de pagos («Agente de Pagos»).

Sin perjuicio de que IBERCLEAR será la entidad encargada del registro contable de los Pagarés, no hay una entidad depositaria de los Pagarés designada por la Sociedad. Cada suscriptor de los Pagarés designará, de entre las entidades participantes en IBERCLEAR, en qué entidad deposita los Pagarés. Los inversores que no dispongan de cuentas abiertas en Iberclear, podrán participar en los Pagarés a través de cuentas puente en Euroclear Bank, S.A./N.V. (Euroclear) and Clearstream Banking, Société Anonyme, Luxembourg (Clearstream). (en su caso).



18. PRECIO DE AMORTIZACIÓN Y DISPOSICIONES RELATIVAS AL VENCIMIENTO DE LOS PAGARÉS. FECHA Y MODALIDADES DE AMORTIZACIÓN

Los Pagarés emitidos al amparo del Programa se amortizarán por su valor nominal en la fecha indicada en el documento acreditativo de adquisición, con aplicación, en su caso, de la retención a cuenta que corresponda.

Al estar prevista la incorporación a negociación de los Pagarés en el MARF, su amortización se producirá de acuerdo con las normas de funcionamiento del sistema de compensación y liquidación de dicho mercado, abonándose, en la fecha de vencimiento, el importe nominal del Pagaré al titular legítimo del mismo, siendo el Agente de Pagos la entidad encargada de realizar el pago, si bien esta entidad no asume obligación ni responsabilidad alguna en cuanto al reembolso por parte de la Sociedad de los Pagarés a su vencimiento.

En el caso de que el reembolso coincidiera con un día inhábil según el calendario T2 (*Transeuropean Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer System*), se demorará el reembolso al primer día hábil posterior, sin que esto pueda tener efecto sobre el importe que debía satisfacerse.

19. PLAZO VÁLIDO EN EL QUE SE PUEDE RECLAMAR EL REEMBOLSO DEL PRINCIPAL

Conforme a lo dispuesto en el artículo 1.964 del Código Civil, la acción para exigir el reembolso del nominal de los Pagarés prescribirá a los cinco años.

20. PLAZO MÍNIMO Y MÁXIMO DE EMISIÓN

Durante la vigencia de este Documento Base Informativo, la Sociedad podrá emitir Pagarés que podrán tener un plazo de amortización de entre tres días hábiles y 731 días laborables.

A estos efectos, tendrá la consideración de «día hábil» cualquier día de la semana en el que puedan realizarse operaciones de acuerdo con el calendario T2 (*Transeuropean Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer System*).

21. AMORTIZACIÓN ANTICIPADA

Los Pagarés no incorporarán ninguna opción de amortización anticipada ni para la Sociedad (*call*) ni para el titular del Pagaré (*put*).

No obstante, los Pagarés podrán amortizarse anticipadamente siempre que, por cualquier causa, obren en poder y posesión legítima de la Sociedad.

22. RESTRICCIONES A LA LIBRE TRANSMISIBILIDAD DE LOS PAGARÉS

Según la legislación vigente, no existen restricciones particulares ni de carácter general, a la libre transmisibilidad de los Pagarés que se prevé emitir.



23. FISCALIDAD DE LOS PAGARÉS

A continuación, se expone un resumen del tratamiento fiscal en España para los tenedores de los Pagarés derivado de la titularidad y posterior amortización o, en su caso, transmisión de los Pagarés a emitir al amparo del Programa bajo la perspectiva de su condición de valores cotizados.

Las referencias en esta sección a los inversores incluyen a los beneficiarios efectivos de los Pagarés. Los inversores también deben tener en cuenta que el nombramiento por parte de un inversor, o de cualquier persona a través de la cual un inversor posea los Pagarés, de un depositario, agente de cobro o persona similar en relación con dichos Pagarés en cualquier jurisdicción puede tener implicaciones fiscales. Los inversores deben consultar a sus propios asesores fiscales en relación con las consecuencias fiscales para ellos de cualquier nombramiento de este tipo.

Debe tenerse en cuenta que el presente análisis es una descripción general del régimen fiscal aplicable de acuerdo con la legislación española vigente en la fecha de registro del presente Programa de Pagarés, sin perjuicio de (i) los regímenes tributarios forales de Concierto y Convenio económico en vigor, respectivamente, en los territorios históricos del País Vasco y en la Comunidad Foral de Navarra, (ii) la normativa aprobada por las distintas Comunidades Autónomas que, respecto de determinados impuestos, podría ser de aplicación a los inversores, (iii) los regímenes especiales de cualquier naturaleza, incluidos los opcionales a elección del contribuyente, y (iv) la regulación que pueda ser aplicable en el momento de la obtención o declaración de las rentas correspondientes.

De conformidad con lo dispuesto en la legislación en vigor en la fecha de registro del presente Programa de Pagarés, los Pagarés se califican como activos financieros con rendimiento implícito. Las rentas derivadas de los mismos se conceptúan como rendimientos del capital mobiliario y están sometidas a los impuestos personales sobre la renta: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, el «**IRPF**»), Impuesto sobre Sociedades (en adelante, el «**IS**») e Impuestos sobre la Renta de no Residentes (en adelante, el «**IRNR**») y a sus sistemas de retenciones a cuenta, en los términos y condiciones establecidos en sus respectivas leyes reguladoras y demás normas que les sirven de desarrollo. Así mismo, la titularidad de los Pagarés por parte de personas físicas se encuentra sometida al Impuesto sobre el Patrimonio (en adelante, el «**IP**») y al Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas (en adelante, el «**ITSGF**»); y la adquisición a título lucrativo de los mismos por parte de personas físicas se encuentra sujeta, con carácter general, al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante, el «**ISD**»).

Con carácter enunciativo, aunque no excluyente, la normativa en vigor aplicable será:

- La Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (en adelante, la «**Ley del IRPF**»), así como el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero (en adelante, el «**Reglamento del IRPF**»);



- La Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, la «**Ley del IS**»), así como el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto 634/2015, de 10 de julio (en adelante, el «**Reglamento del IS**»);
- El Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes aprobado por el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo (en adelante, la «**Ley del IRNR**»), así como el Real Decreto 1776/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (en adelante, el «**Reglamento del IRNR**»);
- La Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio (en adelante, la «**Ley del IP**»);
- Ley 38/2022, de 27 de diciembre, para el establecimiento de gravámenes temporales energético y de entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito y por la que se crea el impuesto temporal de solidaridad de las grandes fortunas, y se modifican determinadas normas tributarias (en adelante, la «**Ley del ITSGF**») y
- La Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante, la «**Ley del ISD**»), y su Reglamento de desarrollo, aprobado por el Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre.

Asimismo, deberá tenerse en cuenta lo establecido en la disposición adicional primera de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito (en adelante, la «**Ley 10/2014**»), y lo establecido en el Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los Tributos (en adelante, el «**RD 1065/2007**»). En este sentido, el artículo 44 del RD 1065/2007 establece los procedimientos de información aplicables a las participaciones preferentes y a los instrumentos de deuda que pueden beneficiarse del régimen fiscal especial previsto en la disposición adicional primera de la Ley 10/2014, incluidos los instrumentos de deuda emitidos al descuento por un plazo igual o inferior a 12 meses.

Dado que este extracto no pretende ser una descripción exhaustiva de todas las consideraciones de orden tributario, se recomienda a los inversores interesados en la adquisición de los Pagarés objeto de emisión que consulten con sus abogados o asesores fiscales, quienes les podrán prestar un asesoramiento personalizado a la vista de sus circunstancias particulares. Del mismo modo, los inversores y potenciales inversores deberán tener en cuenta los cambios que la legislación o sus criterios de interpretación pudieran sufrir en el futuro.



23.1. Inversores personas físicas con residencia fiscal en territorio español

23.1.1. *Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)*

Los Pagarés que se emitan al amparo del presente Programa se califican, a efectos fiscales, como activos financieros con rendimiento implícito, que tal y como señala el artículo 91.2 del Reglamento del IRPF, son aquellos en los que el rendimiento se genera, exclusivamente, por diferencia entre el importe satisfecho en la emisión, primera colocación o endoso y el comprometido a reembolsar al vencimiento de aquellas operaciones cuyo rendimiento se fije, total o parcialmente, de forma implícita, a través de cualesquiera valores mobiliarios utilizados para la captación de recursos ajenos. Se incluyen, asimismo, como rendimientos implícitos, las primas de emisión, amortización o reembolso.

Las rentas obtenidas como consecuencia de la transmisión, amortización, o reembolso de los Pagarés a emitir al amparo del Programa tendrán la consideración de rendimiento implícito del capital mobiliario y se integrarán por su importe neto en la base imponible del ahorro del ejercicio en el que se produzca la venta, amortización o reembolso, tributando al tipo impositivo vigente en cada momento, actualmente el 19% hasta 6.000€, 21% de 6.000,01 hasta 50.000€, 23% de 50.000,01€ hasta 200.000€, 27% desde 200.000,01 euros hasta 300.000 euros y un 28% de 300.000,01 euros en adelante.

El rendimiento neto del capital mobiliario se determinará deduciendo de los rendimientos íntegros los gastos de administración y depósito de los Pagarés. Sin embargo, no serán deducibles las cuantías que supongan la contraprestación de una gestión discrecional e individualizada de la cartera de inversión.

Como regla especial, los rendimientos negativos obtenidos como consecuencia de la transmisión de los Pagarés emitidos al amparo del presente Programa, cuando el inversor hubiera adquirido otros valores homogéneos dentro de los dos meses anteriores o posteriores a la fecha de dicha transmisión, se integrarán en la base imponible del contribuyente a medida que este transmita los Pagarés que permanezcan en su patrimonio.

El rendimiento generado estará sometido a retención a cuenta del IRPF al tipo vigente en cada momento, siendo en la actualidad del 19%. La base de retención, de acuerdo con lo establecido en el artículo 93 del Reglamento del IRPF, estará constituida por la diferencia positiva entre el valor de amortización, reembolso o transmisión y el valor de adquisición o suscripción de dichos activos (el que figure en la certificación acreditativa de dicha adquisición). Para el cálculo de la base de la retención no se minorarán los gastos accesorios a la operación.

La retención a cuenta que, en su caso, se practique, será deducible de la cuota líquida total del IRPF y, en caso de insuficiencia de esta, dará lugar a las devoluciones previstas en la normativa del citado impuesto.



La retención sobre los rendimientos del capital mobiliario implícitos que, en su caso, se pudieran generar en la transmisión, amortización o reembolso de los Pagarés, se efectuará de acuerdo con lo establecido en la normativa vigente del IRPF. En caso de rendimientos obtenidos por la transmisión, la entidad financiera que actúe por cuenta del transmitente será la obligada a retener (la que reciba la orden de venta de los activos financieros). En el caso de rendimientos obtenidos por el reembolso, la entidad obligada a retener será la entidad emisora o la entidad financiera a la que se encomiende la materialización de la operación.

Para proceder a la transmisión o reembolso de los activos se deberá acreditar la adquisición previa de los mismos con intervención de fedatarios o instituciones financieras obligadas a retener, así como por el precio por el que se realizó la operación. La entidad emisora no podrá proceder al reembolso cuando el tenedor no acredite su condición mediante el oportuno certificado de adquisición.

23.1.2. Impuesto sobre el Patrimonio (IP) e Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas (ITSGF)

Las personas físicas residentes en territorio español, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 de la Ley del IRPF, están sometidos al IP y al ITSGF por la totalidad del patrimonio neto del que sean titulares a 31 de diciembre de cada año, con independencia del lugar donde estén situados los bienes o puedan ejercitarse los derechos. A estos efectos, la cuota íntegra y cuota a ingresar del IP serán tenidas en cuenta a efectos del cálculo del límite de la cuota íntegra y la cuota a ingresar, respectivamente, del ITSGF.

Asimismo, se establece un límite de tributación en el IP, ya que la cuota íntegra del IP, junto con la del IRPF, no puede exceder del 60% de la suma de las bases imponibles del IRPF, si bien, se excluyen de la cuota imputable del IP los elementos patrimoniales que, por su naturaleza o destino, no sean susceptibles de producir rendimientos gravados por la Ley del IRPF.

La tributación se exigirá conforme a lo dispuesto en la Ley del IP y su normativa de desarrollo que, a estos efectos, fija actualmente un mínimo exento de 700.000€, de acuerdo con una escala de gravamen cuyos tipos marginales oscilan entre el 0,2% y el 3,5%, todo ello, sin perjuicio de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma. Así mismo, la Ley del ITSGF prevé igualmente un mínimo exento de 700.000€, así como una escala de gravamen cuyos tipos marginales son del 1,7%, 2,1% y 3,5%; sin que en este caso las Comunidades autónomas cuenten con facultades normativas.

Aquellas personas físicas residentes a efectos fiscales en España que sean titulares de Pagarés y que estén obligadas a presentar declaración por el IP/ITSGF, deberán declarar los Pagarés que posean a 31 de diciembre de cada año por su valor de negociación medio del cuarto trimestre de dicho año, publicado anualmente por el Ministerio de Hacienda y Función Pública.



23.1.3. *Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD)*

Conforme a la Ley del ISD, las personas físicas residentes en España que adquieran los valores oderechos sobre los mismos por herencia, legado o donación estarán sometidos al impuesto de acuerdo con las normas estatales, forales y autonómicas que sean de aplicación (sin perjuicio de las exenciones o bonificaciones fiscales regionales a las que puedan acogerse).

Los tipos impositivos efectivos aplicables pueden oscilar actualmente entre el 0% (en casos de reducciones o bonificaciones totales) y el 81,6% (en caso de aplicación de los coeficientes por parentesco y grupo más elevados), sujetos a cualquier norma regional específica, en función de distintos factores aplicables, como el patrimonio neto previo, la relación familiar entre transmitente y el beneficiario o las leyes fiscales aplicables aprobadas por las Comunidades Autónomas.

23.2. Inversores personas jurídicas con residencia fiscal en territorio español

23.2.1. *Impuesto sobre Sociedades (IS)*

Los sujetos pasivos del IS integrarán en sus respectivas bases imponibles el importe íntegro de los rendimientos derivados de los Pagarés emitidos al amparo del presente Programa de Pagarés, en la forma prevista en el artículo 10 y siguientes de la Ley del IS.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 61 del Reglamento del IS, los rendimientos obtenidos por sujetos pasivos del IS procedentes de estos activos financieros están exceptuados de la obligación de retener siempre que los Pagarés (i) estén representados mediante anotaciones en cuenta y (ii) se negocien en un mercado secundario oficial de valores español, o en el MARF.

De no cumplirse cualquiera de los requisitos anteriores, los rendimientos derivados de la transmisión, amortización o reembolso de los activos estarán sometidos a retención al tipo vigente en cada momento, siendo en la actualidad del 19%. La base de retención estará constituida por la diferencia entre el valor de amortización, reembolso o transmisión y el valor de adquisición o suscripción de dichos activos (sin minorar gastos accesorios a la operación). La retención a cuenta que en su caso se practique será deducible de la cuota líquida del IS.

Sin perjuicio de lo anterior, resultará de aplicación el procedimiento previsto en el artículo 44 del RD 1065/2007, en virtud del cual el emisor no practicará retención sobre los rendimientos derivados de la amortización o reembolso de los Pagarés obtenidos por personas jurídicas sujetos pasivos del IS, sujeto al cumplimiento de determinados requisitos previstos en el artículo 44 del RD 1065/2007, tal y como se describe en el apartado de 23.4 *Obligaciones de información*

Para proceder a la transmisión o reembolso de los activos habrá de acreditarse la previa adquisición de los mismos (así como su precio de adquisición) mediante la presentación de la preceptiva certificación acreditativa de su adquisición, que deberá emitir la entidad emisora, la institución financiera que actúe por cuenta de esta, el fedatario público o la institución financiera que hubiera actuado o intervenido por cuenta del adquirente, según proceda.



23.2.2. Impuesto sobre el Patrimonio (IP)

Las personas jurídicas no están sujetas al IP.

23.2.3. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD)

Las personas jurídicas no están sujetas al ISD.

23.3. Inversores no residentes en territorio español

23.3.1. Impuesto sobre la Renta de no Residentes – inversores no residentes en España con establecimiento permanente

Los inversores no residentes en España que operen a través de un establecimiento permanente al cual queden vinculados los Pagarés aplicarán el régimen tributario descrito para los inversores personas jurídicas residentes en España.

La propiedad de los Pagarés por inversores no residentes a efectos fiscales en España no crearía por sí misma la existencia de un establecimiento permanente en España.

23.3.2. Impuesto sobre la Renta de no Residentes – inversores no residentes en España sin establecimiento permanente

En la medida en que a los Pagarés les resulte de aplicación el régimen fiscal previsto en la disposición adicional primera de la Ley 10/2014, los rendimientos derivados de los Pagarés estarán exentos de IRNR, y por tanto de retención a cuenta del citado impuesto.

Con carácter general, para hacer efectiva la exención de retención anteriormente mencionada es necesario cumplir con el procedimiento previsto en el artículo 44 del RD 1065/2007, tal y como se describe en el apartado 23.4 *Obligaciones de información*.

En caso contrario, los rendimientos derivados de los Pagarés quedarán sujetos, con carácter general, a retención al tipo vigente en cada momento (actualmente el 19%), sin perjuicio de la posible aplicación de exenciones o tipos reducidos regulados en normativa interna o en convenios para evitar la doble imposición suscritos por España, según proceda.

Los inversores no residentes en España a efectos fiscales y con derecho a la exención en el IRNR, pero a los que se haya practicado retención a cuenta de este impuesto en España de acuerdo con el procedimiento descrito en el apartado 23.4 *Obligaciones de información*, tendrían que solicitar directamente a las autoridades fiscales españolas cualquier devolución a la que pudieran tener derecho, de acuerdo con los procedimientos establecidos en la Ley del IRNR.

23.3.3. Impuesto sobre el Patrimonio (IP) e Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas (ITSGF)

Sin perjuicio de lo que resulte de los convenios para evitar la doble imposición suscritos por España, están sujetas al IP e ITSGF, con carácter general, las personas físicas que no tengan su residencia habitual en España, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 de la Ley del IRPF, y que sean titulares a 31 de diciembre de cada año de bienes situados o derechos



ejercitables en territorio español, sin perjuicio de las exenciones que pudieran resultar aplicables.

Estos bienes o derechos serán gravados por el IP e ITSGF, si bien los sujetos pasivos podrán practicar la minoración correspondiente al mínimo exento por importe de 700.000€, aplicándoseles la escala de gravamen general del impuesto, cuyos tipos marginales oscilan actualmente entre el 0,2% y el 3,5%. No obstante, el artículo 4. Siete de la Ley del IP establece que estarán exentos del IP los valores cuyos rendimientos estén exentos en virtud de lo dispuesto en el artículo 13 de la Ley del IRNR, entre otros, determinados rendimientos del capital mobiliario derivados de entidades residentes en España.

Las autoridades tributarias españolas vienen entendiendo que los valores emitidos por una sociedad española deben considerarse bienes situados en España a efectos fiscales en todo caso.

En caso de que proceda su gravamen por el IP e ITSGF, los Pagarés propiedad de personas físicas no residentes y que estén admitidos a negociación en mercado secundario oficial de valores español se computarán por la cotización media del cuarto trimestre de cada año. El Ministerio de Hacienda y Función Pública publica anualmente la mencionada cotización media a efectos de este impuesto.

Los contribuyentes no residentes a efectos fiscales en territorio español tendrán, asimismo, derecho a la aplicación de la normativa propia aprobada por la Comunidad Autónoma donde radique el mayor valor de los bienes y derechos de que sean titulares y por los que se exija el impuesto, porque estén situados, puedan ejercitarse o hayan de cumplirse en territorio español. Se aconseja a los inversores no residentes que consulten con sus asesores fiscales sobre los términos en los que, en cada caso concreto, habrá de aplicarse el IP.

23.3.4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD)

Conforme a la Ley del ISD, las personas físicas no residentes en España que adquieran los valores o derechos sobre los mismos por herencia, legado o donación y que sean residentes en un país con el que España tenga suscrito un convenio para evitar la doble imposición en relación con dicho impuesto, estarán sometidos a tributación de acuerdo con lo establecido en el respectivo convenio. Para la aplicación de lo dispuesto en el mismo, será necesario contar con la acreditación de la residencia fiscal mediante el correspondiente certificado válidamente emitido por las autoridades fiscales del país de residencia del inversor en el que se especifique expresamente la residencia a los efectos previstos en el convenio.

En caso de que no resulte de aplicación un convenio para evitar la doble imposición, las personas físicas no residentes en España estarán sometidas al ISD cuando la adquisición lo sea de bienes situados en territorio español o de derechos que puedan ejercitarse o hubieran de cumplirse en dicho territorio. Según el caso concreto, podrá resultar de aplicación la normativa aprobada por la correspondiente Comunidad Autónoma. Se aconseja a los inversores no residentes que consulten con sus asesores fiscales sobre los términos en los que, en cada caso concreto, habrá de aplicarse el ISD.

Las personas jurídicas no residentes a efectos fiscales en España no son sujetos pasivos de este impuesto, por lo que las rentas que obtengan por adquisiciones a título lucrativo



tributarán generalmente de acuerdo con las normas del IRNR anteriormente expuestas, sin perjuicio de los convenios para evitar la doble imposición que pudieran resultar aplicables.

23.4. Obligaciones de información

Según lo previsto en el artículo 44, apartado 4, del RD 1065/2007, aplicable en la medida en que los Pagarés estén registrados originariamente en IBERCLEAR, no se practicará retención, es decir, se abonarán por un importe íntegro, sobre los rendimientos derivados de los Pagarés obtenidos por personas jurídicas sujetos pasivos del IS y por no residentes en territorio español en la medida en que se cumplan ciertas formalidades.

En particular, las entidades que tengan registrados los Pagarés en sus cuentas de terceros, así como las entidades que gestionan los sistemas de compensación y liquidación de valores con sede en el extranjero que tengan un convenio con IBERCLEAR, deberán presentar ante la entidad emisora una declaración ajustada al modelo de declaración a que se refiere el apartado 4 del artículo 44 del RD 1065/2007 que figura como anexo al RD 1065/2007 que, de acuerdo con lo que conste en sus registros, contenga la siguiente información:

- Identificación de los Pagarés;
- Fecha de pago del rendimiento (o de reembolso si son valores emitidos al descuento o segregados);
- Importe total de los rendimientos (o importe total a reembolsar, en todo caso, si son valores emitidos al descuento o segregados);
- Importe de los rendimientos correspondientes a contribuyentes del IRPF; y
- Importe de los rendimientos que deban abonarse por su importe íntegro (o importe total a reembolsar si son valores emitidos al descuento o segregados).

La citada declaración habrá de presentarse en el día hábil anterior a la fecha de cada amortización de los Pagarés, reflejando la situación al cierre del mercado de ese mismo día.

La falta de presentación de la declaración en el plazo que se ha mencionado determinará que la totalidad del rendimiento satisfecho a los titulares de los Pagarés esté sujeto a retención a cuenta del IRNR (en la actualidad, al tipo impositivo del 19%).

Sin perjuicio de lo anterior, los titulares de los Pagarés personas jurídicas sujetos pasivos del IS y los no residentes podrán recibir la devolución del importe inicialmente retenido siempre que las entidades obligadas a ello remitan a la entidad emisora la declaración mencionada, antes del día 10 del mes siguiente al mes en que se haya producido el vencimiento. En este caso, la entidad emisora procederá, tan pronto como reciba la indicada declaración, a abonar las cantidades retenidas en exceso.

De no remitirse a la entidad emisora la declaración en los plazos mencionados en los párrafos anteriores, los inversores no residentes a efectos fiscales en España que no actúen en relación con los Pagarés a través de un establecimiento permanente en España podrán, en su caso, solicitar de la Hacienda Pública la devolución del importe retenido en exceso con sujeción al procedimiento y al modelo de declaración previstos en la Orden EHA/3316/2010, de 17 de diciembre. Se aconseja a los



inversores que consulten con sus asesores sobre el procedimiento a seguir, en cada caso, a fin de solicitar la mencionada devolución a la Hacienda Pública española.

Sin perjuicio de lo anterior, la entidad emisora deberá informar a la Administración Tributaria de la identidad de los contribuyentes del IRPF y los sujetos pasivos del IS que sean titulares de los Pagarés emitidos por ellas, así como los contribuyentes del IRNR que obtengan rentas procedentes de tales valores mediante establecimiento permanente situado en territorio español.

23.5. Imposición indirecta en la adquisición y transmisión de los títulos emitidos

La adquisición y, en su caso, posterior transmisión de los Pagarés está exenta del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados y del Impuesto sobre el Valor Añadido, en los términos expuestos en el artículo 338 de la Ley del Mercado de Valores y concordantes con las leyes reguladoras de los impuestos citados.

24. PUBLICACIÓN DEL DOCUMENTO BASE INFORMATIVO

Este Documento Base Informativo se publicará en la web del MARF (<https://www.bolsasymercados.es/bme-exchange/es/Negociar/Mercados/Renta-Fija>), dentro de la siguiente página:

<https://www.bolsasymercados.es/bme-exchange/es/Mercados-y-Cotizaciones/Renta-Fija/Admision-a-Cotizar/MARF-Incorporacion-de-Pagares>

25. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE COLOCACIÓN Y, EN SU CASO, SUSCRIPCIÓN DE LA EMISIÓN

25.1. Colocación por las Entidades Colaboradoras

Cada una de las Entidades Colaboradoras podrá actuar como intermediaria de la colocación de los Pagarés. No obstante, cada Entidad Colaboradora podrá suscribir Pagarés en nombre propio.

A estos efectos, cada Entidad Colaboradora podrá solicitar a la Sociedad, cualquier día hábil, entre las 10:00 y 14:00 (CET), cotizaciones de volumen y tipos de interés para potenciales emisiones de Pagarés a fin de poder llevar a cabo los correspondientes procesos de prospección de la demanda entre inversores cualificados y/o clientes profesionales.

El importe, el tipo de interés, la fecha de emisión y desembolso, la fecha de vencimiento, así como el resto de los términos de cada emisión colocada por cada Entidad Colaboradora se determinará mediante acuerdo entre la Sociedad y la Entidad Colaboradora en cuestión. Los términos de dicho acuerdo serán confirmados mediante el envío a la Sociedad por parte de la Entidad Colaboradora de que se trate de un documento que recoja las condiciones de la emisión y la Sociedad, en caso de conformidad con dichos términos, lo devolverá a la Entidad Colaboradora de que se trate en señal de confirmación.

En caso de suscripción originaria por una Entidad Colaboradora para su posterior transmisión a los inversores cualificados y/o clientes profesionales, se deja constancia de que el precio al que la Entidad Colaboradora de que se trate transmita los Pagarés será el que libremente se



acuerde entre los interesados, que podría no coincidir con el precio de emisión (es decir, con el importe efectivo).

25.2. Emisión y suscripción de los Pagarés directamente por inversores finales

Asimismo, se prevé la posibilidad de que inversores finales que tengan la consideración de «inversores cualificados», de conformidad con la definición prevista en el artículo 2.(e) del *Reglamento (UE) 2017/1129 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de junio de 2017 sobre el folleto que debe publicarse en caso de oferta pública o admisión a cotización de valores en un mercado regulado y por el que se deroga la Directiva 2003/71/CE*, (en adelante, el «**Reglamento de Folletos**»); y (ii) en particular, en España, a clientes profesionales de acuerdo con la definición contenida en el artículo 194 de la Ley del Mercado de Valores, esto es, a aquellos a quienes se les presuma la experiencia, conocimientos y cualificación necesarios para tomar sus propias decisiones de inversión y valorar correctamente sus riesgos; puedan suscribir los Pagarés directamente de la Sociedad, siempre dando cumplimiento a cualesquiera requisitos que pudieran derivarse de la legislación vigente.

En tales casos, el importe, el tipo de interés, la fecha de emisión y desembolso, la fecha de vencimiento, así como el resto de los términos de cada emisión así acordada serán los pactados por la Sociedad y los inversores finales de que se trate con ocasión de cada emisión concreta.

26. COSTES DE TODOS LOS SERVICIOS DE ASESORAMIENTO LEGAL, FINANCIERO, AUDITORIA Y OTROS SERVICIOS A LA SOCIEDAD CON OCASIÓN DE LA EMISIÓN/INCORPORACIÓN, ASÍ COMO LOS COSTES DE COLOCACIÓN Y, EN SU CASO ASEGURAMIENTO, ORIGINADOS POR LA EMISIÓN Y COLOCACIÓN E INCORPORACIÓN

Los gastos de todos los servicios de asesoramiento legal, financiero, auditoría y otros servicios prestados a la Sociedad con ocasión del establecimiento del Programa ascienden, aproximadamente, a un total de 100.000,00 €, sin incluir impuestos, e incluyendo las tasas de MARF e IBERCLEAR.

27. SOLICITUD DE INCORPORACIÓN DE LOS PAGARÉS AL MARF

27.1. Plazo de incorporación

Se solicitará la incorporación de los Pagarés al Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).

La Sociedad se compromete a realizar todos los trámites necesarios para que los Pagarés sean incorporados al MARF en un plazo máximo de siete días hábiles a contar desde cada fecha de emisión de los Pagarés. La fecha de emisión coincide con la fecha de desembolso.

La fecha de incorporación de los Pagarés al MARF deberá ser, en todo caso, una fecha comprendida dentro del periodo de vigencia de este Documento Base Informativo y anterior a la fecha de vencimiento de los respectivos Pagarés. En caso de incumplimiento de dicho plazo, se comunicarán los motivos del retraso a MARF y se harán públicos los motivos del



retraso a través de la correspondiente comunicación de Otra Información Relevante (OIR) en la página web del MARF, sin perjuicio de la eventual responsabilidad contractual en que pueda incurrir la Sociedad.

MARF adopta la estructura jurídica de un sistema multilateral de negociación (SMN) y no de un mercado regulado, de conformidad con el artículo 68 y siguientes de la *Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión*.

Este Documento Base Informativo es el documento requerido en la Circular 2/2018.

Ni el MARF, ni la CNMV, ni las Entidades Colaboradoras, ni el Agente de Pagos, ni el Asesor Legal, ni el Asesor Registrado, han aprobado o efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con el contenido de este Documento Base Informativo ni de las cuentas anuales auditadas presentadas por la Sociedad. La intervención del MARF no supone una manifestación o reconocimiento sobre el carácter completo, comprensible y coherente de la información contenida en la documentación aportada por la Sociedad.

Se recomienda a cada potencial inversor leer íntegra y cuidadosamente este Documento Base Informativo y obtener asesoramiento financiero, legal y fiscal de expertos en la contratación de estos activos financieros con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los Pagarés como valores negociables.

La Sociedad hace constar expresamente que conoce los requisitos y condiciones que se exigen para la incorporación, permanencia y exclusión de los Pagarés en MARF, según la legislación vigente y los requerimientos de su organismo rector, aceptando cumplirlos.

La Sociedad hace constar expresamente que conoce los requisitos para el registro y liquidación en IBERCLEAR. La liquidación de las operaciones se realizará a través de IBERCLEAR.

27.2. Publicación de la incorporación de las emisiones de los Pagarés

Se informará de la incorporación de las emisiones de los Pagarés al MARF a través de la página web del MARF:

<https://www.bolsasymercados.es/bme-exchange/es/Negociar/Mercados/Renta-Fija>



28. CONTRATO DE LIQUIDEZ

La Sociedad no ha suscrito con ninguna entidad compromiso de liquidez alguno sobre los Pagarés que se emitan al amparo del Programa.

En Madrid, a 10 de diciembre de 2024

El presente Documento Base Informativo se firma por la Sociedad, como emisor y responsable del mismo.

EMISOR

COX ABG GROUP, S.A.

Calle Eucalipto, número 25, 1 planta, 28016, Madrid, España, N.I.F. A-87073193

P.p.

D. Enrique José Riquelme Vives

Entidad colaboradora en la colocación

Banco De Sabadell, S.A. (Lead Arranger)

Beka Finance, Sociedad De Valores, S.A.

Asesor registrado

Banco De Sabadell, S.A.

Agente de pagos

Banco De Sabadell, S.A.

Asesor legal

Ontier España, S.L.U.



29. ANEXO I

CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS AUDITADAS CORRESPONDIENTES AL
EJERCICIO CERRADO A 31 DE DICIEMBRE DE 2023

[20442.pdf](#)



30. ANEXO II

CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS AUDITADAS CORRESPONDIENTES AL
EJERCICIO CERRADO A 31 DE DICIEMBRE DE 2022

<https://grupocox.com/wp-content/uploads/2024/12/E2022.pdf>

