



TÉCNICAS REUNIDAS, S.A.

(Sociedad anónima constituida en España de acuerdo con la Ley de Sociedades de Capital)

Programa de Pagarés TÉCNICAS REUNIDAS 2025

Saldo vivo máximo: 300.000.000€

DOCUMENTO BASE INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN DE PAGARÉS AL MERCADO ALTERNATIVO DE RENTA FIJA

I. INFORMACIÓN GENERAL

TÉCNICAS REUNIDAS, S.A., (“**TÉCNICAS REUNIDAS**”, “**TR**” o el “**Emisor**”) sociedad anónima constituida bajo la legislación española con domicilio social en la Avenida de Burgos 89, Adequa, Edificio 6, 28050, Madrid, España, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, en el Tomo 1407, Folio 129 y Hoja 5692, con Código de Identificación Fiscal A-28092583 y código LEI 213800JEZBUPZKWJGF49, solicitará la incorporación de los pagarés (los “**Pagarés**”) que se emitan bajo el “Programa de Pagarés TÉCNICAS REUNIDAS 2025” (el “**Programa**”) de acuerdo con lo previsto en el presente documento base informativo de incorporación de Pagarés (el “**Documento Base Informativo**”) al Mercado Alternativo de Renta Fija (“**MARF**”). De conformidad con la Circular 1/2025, de 16 de junio, sobre incorporación y exclusión de valores en el Mercado Alternativo de Renta Fija (la “**Circular 1/2025**”), este documento constituye el documento base informativo requerido para la incorporación de los Pagarés al MARF.

Las acciones del Emisor están admitidas a negociación en la Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao, y Valencia para su contratación a través del Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo).

MARF es un Sistema Multilateral de Negociación (SMN) y no un mercado regulado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 68 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión (la “**Ley de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión**”). No existe la garantía de que se mantenga el precio de cotización de los Pagarés en el MARF. No puede garantizarse una amplia distribución, ni asegurarse que vaya a producirse una negociación activa de los Pagarés en el mercado. Tampoco es posible asegurar el desarrollo y liquidez de los mercados de negociación para la emisión de Pagarés al amparo de este Documento Base Informativo.

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. Sociedad Unipersonal (“**IBERCLEAR**”) que, junto con sus entidades participantes autorizadas (las “**Entidades Participantes**”), será la encargada de su registro contable.

UNA INVERSIÓN EN LOS PAGARÉS CONLLEVA CIERTOS RIESGOS.

LEA LA SECCIÓN 1ª 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 el Emisor en cumplimiento de la Circular 1/2025.

II. OTRA INFORMACIÓN

Asesor Registrado y Sole Lead Arranger: Banca March, S.A.

Agente de Pagos: Banca March, S.A.

Entidades Colaboradoras: Banca March, S.A., Haitong Bank, S.A., Sucursal en España, Kutxabank Investment, Sociedad de Valores, S.A.U. y Renta 4 Banco, S.A.

Otras Participantes: Gómez-Acebo & Pombo Abogados, S.L.P.

Fecha de Firma del documento: 16 de octubre de 2025.

Los Pagarés que se emitan bajo el presente Programa se dirigirán exclusivamente a inversores cualificados de conformidad con lo previsto en los artículos 194.1 y 196 de la Ley de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y 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 (el “Reglamento 2017/1129”) y en los artículos 112 a 114 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.

No se ha llevado a cabo ninguna actuación en ninguna jurisdicción a fin de permitir una oferta pública de los Pagarés o de permitir la posesión o distribución del Documento Base Informativo o de cualquier otro material de oferta 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 fuera contraria a la legislación aplicable. La preparación e incorporación de este Documento Base Informativo no es ni debe suponer 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 ninguna 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 informativo de conformidad con el Reglamento 2017/1129, aprobado y registrado en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (la “CNMV”). La emisión de los Pagarés que se emitan bajo el Programa de Pagarés no constituye una oferta pública sujeta a la obligación de publicar un folleto de conformidad con lo previsto en el artículo 1, apartado 4 del Reglamento (UE) 2017/1129 y en el artículo 35 de la Ley de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, lo que exime de la obligación de aprobar, registrar y publicar un folleto informativo en la CNMV.

Información Importante:

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

Ninguna entidad ha asumido ninguna responsabilidad por el contenido del Documento Base Informativo. Las Entidades Colaboradoras han suscrito, cada una de ellas, con el Emisor un contrato de colaboración para la colocación de los Pagarés sin asumir ningún compromiso de aseguramiento de los Pagarés, sin perjuicio de que las Entidades Colaboradoras podrán adquirir, en nombre propio o de terceros, una parte o la totalidad de los Pagarés emitidos en cada momento al amparo del Programa.

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 DEL DOCUMENTO BASE INFORMATIVO O DE CUALQUIER OTRO MATERIAL DE OFERTA, EN NINGÚN PAÍS O JURISDICCIÓN DONDE SEA REQUERIDA ACTUACIÓN PARA TAL PROPÓSITO. EL PRESENTE DOCUMENTO BASE INFORMATIVO NO HA DE SER DISTRIBUIDO, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, EN NINGUNA JURISDICCIÓN EN LA QUE TAL DISTRIBUCIÓN FUERA CONTRARIA A LA LEGISLACIÓN APLICABLE. LA INCORPORACIÓN DE ESTE DOCUMENTO BASE INFORMATIVO NO ES NI DEBE EN NINGÚN CASO ENTENDERSE COMO 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 NINGUNA JURISDICCIÓN EN LA QUE DICHA OFERTA O VENTA REQUIERA LA APROBACIÓN DE UN FOLLETO O SEA CONSIDERADA CONTRARIA A LA LEGISLACIÓN APLICABLE.

NORMAS EN MATERIA DE GOBERNANZA DE PRODUCTO CONFORME A MiFID II

EL MERCADO DESTINATARIO SERÁ ÚNICAMENTE CONTRAPARTES ELEGIBLES Y CLIENTES PROFESIONALES

Exclusivamente a los efectos del proceso de aprobación de los Pagarés como instrumentos financieros o “producto” (en el sentido que a este término se da en MiFID II) que ha de llevar a cabo el Emisor en su condición de “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 “contrapartes elegibles” y “clientes profesionales”, según la definición atribuida a cada una de dichas expresiones 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 (“**MiFID II**”) y en su normativa de desarrollo en particular la Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión de 7 de abril de 2016; y que (ii) son adecuados todos los canales de distribución de los Pagarés a contrapartes elegibles y clientes profesionales.

Toda persona que tras la colocación inicial de los Pagarés ofrezca, venda, ponga a disposición de cualquier otra forma o recomiende los Pagarés (el “**Distribuidor**”) deberá tener en cuenta la evaluación del mercado objetivo realizada por el Emisor. No obstante, todo Distribuidor sujeto a

las provisiones de MiFID II será responsable de llevar a cabo su propia evaluación del mercado objetivo con respecto a los Pagarés (ya sea aplicando la evaluación del mercado objetivo realizada por el Emisor o perfeccionando dicha evaluación) y de determinar los canales de distribución adecuados.

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 Espacio Económico Europeo (“EEE”). A estos efectos, por “inversor minorista” se entiende una persona que se ajuste a cualquiera de las siguientes definiciones o a todas ellas: (i) cliente minorista en el sentido previsto en el apartado (11) del artículo 4(1) de MiFID II; o (ii) 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) de MiFID II; o (iii) cliente minorista de acuerdo con lo previsto en la normativa de desarrollo de MiFID II en cualesquiera Estados Miembros del EEE (en particular en España, de acuerdo con la definición del artículo 193 de la Ley de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión y su normativa de desarrollo). 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 (el “**Reglamento 1286/2014**”) a efectos de la oferta o venta de los Pagarés o de su puesta a disposición a inversores minoristas en el EEE y, por lo tanto, cualquiera de esas actividades podría ser ilegal de conformidad con las disposiciones de Reglamento 1286/2014.

REDONDEO

Algunas cifras de este Documento Base Informativo, incluidas las magnitudes financieras, han sido redondeadas para facilitar su presentación. Por consiguiente, en determinados casos, la suma o la resta de los números indicados puede no ajustarse exactamente a la cifra total de su adición o sustracción al igual que la suma o resta de algunas cifras expresadas en porcentaje puede no corresponderse exactamente con el porcentaje total indicado.

III. **ÍNDICE DE CONTENIDOS**

I.	INFORMACIÓN GENERAL	1
II.	OTRA INFORMACIÓN	2
III.	ÍNDICE DE CONTENIDOS	5
IV.	FACTORES DE RIESGO	7
4.1.	Riesgos del Emisor, su Grupo y su actividad	8
4.2.	Riesgo de los Valores	34
V.	INFORMACIÓN DEL EMISOR.....	36
5.1.	Datos identificativos.....	36
5.2.	Distribución accionarial.....	37
5.3.	Objeto social.....	37
5.4.	Descripción de las actividades del Emisor.....	38
5.5.	Organigrama del grupo de empresas del Emisor	39
5.6.	Composición del órgano de administración y directivos	39
5.7.	Auditores	41
5.8.	Procedimientos judiciales, administrativos y de arbitraje, que tengan la condición de significativos.....	41
VI.	ASESOR REGISTRADO	41
VII.	PERSONA RESPONSABLE DEL CONTENIDO DEL DOCUMENTO INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN	42
VIII.	TÉRMINOS Y CONDICIONES DE LOS VALORES O DEL PROGRAMA DE VALORES	42
IX.	FISCALIDAD.....	50
X.	INFORMACIÓN RELATIVA A LA INCORPORACIÓN	50
	ANEXO I INFORMACIÓN ADICIONAL DEL EMISOR Y SU NEGOCIO.....	55
1	Divisiones del Grupo	55
2	Situación de mercado y evolución del negocio	57
1.1	Evolución del Negocio en el primer semestre de 2025	58
1.2	Estrategia	69
1.2.1	Estrategia del Grupo	69
1.2.2	Estrategia del Grupo para la transición energética y la descarbonización industrial	72
1.2.3	Marco de financiación de la transición energética. Marco Harvest	76
1.2.4	Objetivos de la Estrategia del Grupo	77
1.2.5	Los puntos fuertes del Grupo.....	77
	ANEXO II.....	82
	Información financiera.....	82
	ANEXO II (i).....	93

Estados financieros individuales y consolidados del Emisor correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2023 y a 31 de diciembre de 2024, auditados.	93
ANEXO II (ii).....	94
Estados financieros individuales y consolidados semestrales del Emisor a 30 de junio de 2024 y a 30 de junio de 2024.....	94
ANEXO III FISCALIDAD DE LOS VALORES.....	95
1 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. Inversores personas físicas con residencia fiscal en territorio español.....	96
1.1 <i>Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas</i>	96
1.2 <i>Impuesto sobre el Patrimonio</i>	97
1.3 <i>Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas</i>	97
1.4 <i>Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones</i>	97
2 Inversores personas jurídicas con residencia fiscal en territorio español	98
2.1 <i>Impuesto sobre Sociedades</i>	98
2.2 <i>Impuesto sobre el Patrimonio e ITSGF</i>	98
2.3 <i>Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones</i>	98
3 Inversores no residentes en territorio español	99
3.1 <i>Impuesto sobre la Renta de no Residentes – Inversores no residentes en España con establecimiento permanente</i>	99
3.2 <i>Impuesto sobre la Renta de no Residentes – Inversores no residentes en España sin establecimiento permanente</i>	99
3.3 <i>Impuesto sobre el Patrimonio</i>	99
3.4 <i>Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas</i>	100
3.5 <i>Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones</i>	100
3.6 <i>Imposición Indirecta en la adquisición y transmisión de los títulos emitidos</i>	101

IV. FACTORES DE RIESGO

Invertir en los Pagarés conlleva ciertos riesgos. Los potenciales inversores deben analizar atentamente los riesgos descritos a continuación, junto con el resto de la información contenida en este Documento Base Informativo antes de invertir en los Pagarés.

En caso de materializarse alguno de estos riesgos, la actividad, el negocio, la situación financiera, los resultados de explotación del Emisor y/o de cualquiera de sus filiales (conjuntamente, el “Grupo”) y la capacidad del Emisor para reembolsar los Pagarés a vencimiento podrían verse afectados de forma adversa y, como consecuencia, el precio de mercado de los Pagarés podría disminuir, ocasionando la pérdida de la totalidad o parte de cualquier inversión en los Pagarés.

El Emisor considera que los factores descritos a continuación representan los riesgos principales inherentes a la inversión en los Pagarés, pero el impago de los Pagarés en el momento del reembolso puede producirse por otros motivos no previstos o no conocidos. En la mayoría de los casos, los factores descritos representan contingencias, que pueden producirse, o no, y el Emisor no se encuentra en disposición de emitir una opinión fundada acerca de la probabilidad de que dichas contingencias lleguen a materializarse o de que otras contingencias no previstas en el presente Documento Base Informativo puedan llegar a materializarse.

No obstante lo anterior, además de los riesgos previstos a continuación, el Grupo evalúa otras posibles contingencias no financieras de menor materialidad para el Grupo con el objetivo de asegurar siempre el máximo nivel de desempeño en materia de responsabilidad social corporativa y sostenibilidad. El detalle de los procedimientos seguidos por el Grupo para la gestión de estos riesgos puede ser consultado en el estado de información no financiera presentado a la CNMV en fecha 28 de febrero de 2025 y disponible en el link https://www.tecnicasreunidas.es/es/wp-content/uploads/sites/3/2025/05/4.3_EINF_2024.pdf.

El Emisor no garantiza la exhaustividad de los factores de riesgo descritos a continuación. Es posible que los riesgos e incertidumbres descritos en este Documento Base Informativo no sean los únicos a los que el Grupo se enfrente y que pudieran existir riesgos e incertidumbres adicionales, actualmente desconocidos o que en estos momentos no se consideren significativos que, por sí solos o junto con otros (identificados en este Documento Base Informativo, o no), potencialmente pudieran causar un efecto material adverso en la actividad, el negocio, la situación financiera, los resultados de explotación de cualquiera de las sociedades del Grupo y la capacidad del Emisor para reembolsar los Pagarés a vencimiento y que, por definición, las medidas implantadas por el Emisor no lleguen a evitar la materialización de estos riesgos y que ello pudiera, en consecuencia, resultar en una disminución del precio de mercado de los Pagarés y/u ocasionar una pérdida de la totalidad o parte de cualquier inversión en los Pagarés.

El orden en el que se presentan los factores de riesgo no implica necesariamente una indicación sobre la probabilidad de su ocurrencia, su importancia relativa o el alcance de los posibles efectos adversos sobre la actividad, el negocio, los resultados o la situación financiera del Emisor, del Grupo y/o sobre los Pagarés.

4.1. Riesgos del Emisor, su Grupo y su actividad

Los principales riesgos relacionados con circunstancias económicas y políticas, con las áreas de negocio del Grupo, los riesgos propios del Emisor, los riesgos fiscales, y aquellos derivados de la situación macroeconómica y geopolítica, son los siguientes:

4.1.1. Riesgos financieros

Las actividades del Grupo exponen al mismo a diversos riesgos financieros: (i) riesgo de mercado (incluyendo riesgo de tipo de cambio, riesgo de precio y riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo), (ii) riesgo de crédito, y (iii) riesgo de liquidez. El programa de gestión del riesgo global del Grupo se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera del Grupo. El Grupo emplea instrumentos financieros derivados para cubrir determinadas exposiciones al riesgo.

La gestión del riesgo está controlada por la Dirección Financiera, Direcciones de los Negocios y el Departamento Central de Tesorería del Grupo con arreglo a políticas tuteladas por el consejo de administración del Emisor y supervisadas por el Comité de Auditoría y Control. Este Departamento identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros en estrecha colaboración con las unidades operativas del Grupo.

– Riesgo de mercado

Este riesgo se puede a su vez dividir en tres subgrupos: riesgo de tipo de cambio, riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo y riesgo de precio. A continuación, se incluye una breve descripción de cada uno de ellos y de cómo estos pueden afectar al Emisor y al resto de sociedades del Grupo:

- (i) *Riesgo de tipo de cambio*: el Grupo opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesto a riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente el dólar estadounidense (USD) o en menor medida a otras monedas ligadas al USD. Residualmente hay riesgos menores con proveedores en otras monedas (principalmente yenes japoneses, dólares canadienses, rial saudí, lira turca, ringgit malayo, sol peruano, peso mejicano, dólar de Singapur, zloty polaco, rial catari, dinar bareiní, rial omaní y dinar de Kuwait). El riesgo de tipo de cambio surge fundamentalmente de transacciones comerciales futuras y de activos y pasivos reconocidos.

Para controlar el riesgo de tipo de cambio que surge de transacciones comerciales futuras, activos y pasivos reconocidos, las entidades del Grupo usan, de acuerdo con la política de cobertura establecida, contratos a plazo negociados a través de la Tesorería Corporativa del Grupo. El riesgo de tipo de cambio se genera cuando dichas transacciones comerciales futuras, los activos y pasivos reconocidos están denominados en una moneda distinta a la moneda de presentación del Grupo. La Tesorería del Grupo es responsable de gestionar la posición en cada moneda extranjera mediante contratos a plazo externos de moneda extranjera (teniendo en cuenta también los riesgos derivados de monedas ligadas al dólar estadounidense

(USD), donde la cobertura contratada protege frente al riesgo en dólares estadounidenses (USD)). Adicionalmente, el Grupo procura cubrirse del riesgo de tipo de cambio acordando con los clientes contratos “multimoneda”, desagregando el precio de venta en las distintas monedas de los costes previstos y manteniendo los márgenes previstos en euros.

La política de gestión del riesgo del Grupo se basa en cubrir, para los proyectos en ejecución, una parte de las transacciones previstas con certeza elevada en cada una de las principales monedas, durante todos los meses de proyecto previstos. En cada nuevo proyecto contratado que conlleve riesgo de tipo de cambio, varía el porcentaje de riesgo a asegurar sobre las ventas proyectadas en cada una de las monedas principales. Estas coberturas califican como transacciones previstas altamente probables a efectos de contabilidad de cobertura.

Por el tipo de operaciones del Grupo, es muy habitual contratar operaciones con los clientes en USD, mientras que es habitual que los costes correspondan a distintas monedas, incluyendo principalmente USD y euros (EUR).

Para más información sobre este riesgo, consultar las Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión Consolidado a 31 de diciembre de 2024, disponibles en www.tecnicasreunidas.es y como **Anexo II (i)** al presente Documento Base Informativo.

- (ii) *Riesgo de precio:* el Grupo se encuentra expuesto al riesgo del precio de la materia prima cotizada básicamente ligado a los metales y al petróleo por lo que afectan al precio de los suministros de equipos y materiales fabricados en los proyectos construidos y únicamente durante el período que media entre la adjudicación del contrato y la colocación de los pedidos con los subcontratistas. Generalmente estos impactos se trasladan de forma eficiente a los precios de venta por todos los contratistas similares que operan en el mismo sector. El Grupo reduce y mitiga el riesgo de precio con políticas establecidas instruidas por la dirección, básicamente acelerando o ralentizando el ritmo de colocaciones y seleccionando las monedas y países de origen, así como mediante la contratación de derivados de cobertura de materia prima durante el período anteriormente mencionado. Otro mecanismo utilizado por el Grupo para mitigar este riesgo consiste en la utilización de modelos de contratación que permitan que una parte del precio se destine a cubrir posibles desviaciones de los costes, así como en la contratación de derivados.

Para más información sobre este riesgo, consultar las Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión Consolidado a 31 de diciembre de 2024, disponibles en www.tecnicasreunidas.es y como **Anexo II (i)** al presente Documento Base Informativo

- (iii) *Riesgo de tipo de interés en los flujos de efectivo:* el Grupo, tiene como objetivo, que los proyectos en los que participa se autofinancien, estableciendo con los clientes hitos de facturación y cobro que cubran los períodos de pago comprometidos con los proveedores. No obstante, el Grupo mantiene instrumentos de deuda para cubrir sus necesidades operativas, con una combinación de tipos fijos y variables.

Para más información sobre este riesgo, consultar las Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión Consolidado al 31 de diciembre de 2024, disponibles en www.tecnicasreunidas.es y como **Anexo II (i)** al presente Documento Base Informativo.

– ***Riesgo de crédito***

La gestión del riesgo de crédito por parte del Grupo se realiza considerando una agrupación de activos financieros formada (1) por instrumentos financieros derivados y saldos por distintos conceptos incluidos en efectivo y equivalentes de efectivo; y (2) por saldos relacionados con clientes y cuentas a cobrar.

Los instrumentos financieros derivados y las operaciones con entidades financieras incluidas como efectivo y equivalentes de efectivo son contratados o se realizan con entidades financieras de reconocido prestigio.

En relación con los saldos de clientes y cuentas a cobrar cabe mencionar que, por las características del negocio, existe una alta concentración vinculada a los proyectos más significativos del Grupo. Estas contrapartes son, generalmente compañías de petróleo y gas integradas y estatales o multinacionales de primer nivel. A 31 de diciembre de 2024 el 70% del total de la cuenta de “Clientes” (incluida en Clientes y cuentas a cobrar) está concentrado en 10 clientes (2023: 64%), y están referidos a operaciones con el tipo de entidades antes mencionado, con lo cual el Grupo considera que el riesgo de crédito se encuentra muy acotado.

Como variables e hipótesis y técnicas de estimación utilizadas para valorar las pérdidas crediticias esperadas, se considera el riesgo o la probabilidad de que se produzca una pérdida crediticia atendiendo a la posibilidad de que esta se produzca y a la posibilidad de que no se produzca, aunque tal posibilidad sea muy baja. La pérdida esperada (*Expected Loss, EL*) se define como el valor promedio ponderado de las pérdidas crediticias, considerando los riesgos respectivos de que ocurra un incumplimiento.

El período máximo considerado para valorar las pérdidas crediticias esperadas es el período contractual máximo (incluidas las opciones de ampliación) durante el cual se esté expuesto al riesgo de crédito.

El Grupo adopta un modelo de deterioro por riesgo de crédito basado en la pérdida crediticia esperada a lo largo de toda la vida del activo según el enfoque simplificado ya que presenta cuentas a cobrar comerciales sin un componente significativo de financiación, correspondiendo en su mayor parte a clientes de reconocida solvencia con los que se tiene amplia trayectoria de relación comercial, y que representan aproximadamente el 99 % de su actividad. En este contexto, la posibilidad de que surjan incidencias de crédito se considera excepcional.

El Grupo evalúa si ha aumentado de forma significativa el riesgo de crédito desde el momento del reconocimiento inicial. Para realizar esa evaluación, compara el riesgo de impago del instrumento financiero en la fecha de información con el riesgo de impago en la fecha del reconocimiento inicial y considera la información razonable y fundamentada

que esté a disposición sin costes o esfuerzos desproporcionados y que sea indicativa de aumentos significativos del riesgo de crédito desde el reconocimiento inicial.

Por último, se analizan las evidencias objetivas de deterioro, considerando tanto información cuantitativa (por ejemplo, caída del rating crediticio, aumentos muy significativos en los precios de Credit Default Swap, etc.), como cualitativa (por ejemplo, declaración de concurso de acreedores, etc.)

Una gran parte del riesgo de crédito está mitigado por la financiación ad-hoc que tienen los clientes vinculados a la ejecución de los proyectos, lo que constituye una doble garantía de cobro.

No existen garantías ni otras mejoras crediticias para asegurar el cobro de los clientes, excepto en casos puntuales en los que se considere conveniente.

Para más información sobre este riesgo, consultar las Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión Consolidado a 31 de diciembre de 2024, disponibles en www.tecnicasreunidas.es y como **Anexo II (i)** al presente Documento Base Informativo.

– ***Riesgo de liquidez***

Una gestión prudente del riesgo de liquidez implica el mantenimiento de suficiente efectivo y valores negociables, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de instrumentos de deuda o similares comprometidos y tener capacidad para liquidar posiciones de mercado.

La tendencia de los contratos con los clientes, que incluyen flujos de caja más ajustados, ha llevado al Grupo a optimizar su estrategia de financiación.

El Emisor realiza un seguimiento de las previsiones de reserva de liquidez del Grupo en función de los flujos de efectivo esperados. Además, el Emisor cuenta con instrumentos de deuda que brindan un soporte adicional a la posición de liquidez.

Para más información sobre este riesgo, consultar las Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión Consolidado al 31 de diciembre de 2024, disponibles en www.tecnicasreunidas.es y como **Anexo II (i)** al presente Documento Base Informativo.

– ***Riesgo asociado con el ciclo económico de los países y regiones en los que el Grupo está presente***

La evolución de las actividades desarrolladas por el Grupo está estrechamente relacionada, con carácter general, con el ciclo económico de los países y regiones en los que el Grupo está presente. Normalmente un ciclo económico alcista se refleja en una evolución positiva de los negocios del Grupo. Tanto las actividades como la situación financiera y los resultados de explotación del Emisor y/o de las demás sociedades del Grupo podrían verse afectados de forma negativa si el entorno económico mundial entra en un periodo de recesión generalizado y no es capaz de lograr con rapidez una recuperación económica, así como por la evolución de la inflación y la subida de los tipos de interés.

Asimismo, la salida efectiva del Reino Unido de la Unión Europea el 31 de enero de 2020, conocida como “Brexit”, conlleva un fuerte incremento de la incertidumbre política macroeconómica y social en la Unión Europea e incluso, podría dar lugar a nuevos llamamientos para que otros gobiernos de otros Estados miembros consideren la posibilidad de retirarse de la UE o el abandono del euro como moneda. Estos acontecimientos, o la percepción de que podrían producirse, podrían tener un efecto adverso importante en las condiciones económicas mundiales y en la estabilidad de la economía británica, europea y mundial.

Otros factores tales como (i) las tensiones internacionales derivadas de la política internacional, como por ejemplo, la política exterior de Estados Unidos y los conflictos entre Estados Unidos y China; (ii) la situación financiera y la incertidumbre en el escenario internacional; (iii) las tensiones geopolíticas en Oriente Medio (por ejemplo, las sanciones a Irán); y (iv) la crisis migratoria en Europa; las acciones terroristas y militares llevadas a cabo en Europa y en otras partes del mundo, podrían afectar negativamente a la situación económica global, de la Eurozona y de España, así como en particular al mercado del petróleo y gas.

Todo ello está teniendo un impacto negativo en la evolución de la actividad empresarial, el empleo, el consumo y por consiguiente dando a lugar a caídas en el PIB mundial, europeo y español nunca vistas. Todo ello podría provocar un impacto sustancial negativo en las actividades, los resultados de explotación y la situación financiera del Emisor y/o de las demás sociedades del Grupo.

– ***El Grupo está sujeto a riesgos relacionados con su endeudamiento***

A 31 de diciembre de 2024, la deuda financiera del Grupo ascendía a 799.570 miles de euros, de los cuales 415.155 miles de euros correspondían a deuda a tipo fijo y 384.415 miles de euros a deuda a tipo variable. A 31 de diciembre de 2023 la deuda financiera del Grupo ascendía a 860.899 miles de euros, de los cuales 428.295 miles de euros correspondían a deuda a tipo fijo y 432.604 miles de euros a deuda a tipo variable. A 31 de diciembre de 2024, la tesorería neta del Grupo (excluyendo “endeudamiento asociado a derechos de uso de bienes arrendados” y el “préstamo participativo”) ascendía a 394 millones de euros (348 millones de euros a 31 de diciembre de 2023).

A 31 de diciembre de 2024, el Ratio de Apalancamiento del Grupo, calculado como el porcentaje entre el “endeudamiento” (excluyendo “endeudamiento asociado a derechos de uso de bienes arrendados” y el “préstamo participativo”) y el patrimonio neto atribuible a los accionistas, ascendía al 156% (211 % a 31 de diciembre de 2023).

– ***Riesgo derivado de la presencia de la SEPI como acreedor del Emisor***

El 22 de febrero de 2022, el Emisor y la SEPI suscribieron un acuerdo de financiación a través del Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas (el “**Fondo SEPI**”). El apoyo financiero de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (“**SEPI**”) se estructura en un préstamo ordinario por importe de 165 millones de euros y un préstamo participativo por importe de 175 millones de euros. La finalidad del apoyo financiero de la SEPI era satisfacer las necesidades de capital circulante, reforzar la solvencia y compensar

las pérdidas sufridas por el Grupo en 2021 como consecuencia de la pandemia de Covid-19.

El 22 de febrero 2024 tuvo lugar la primera amortización parcial del préstamo ordinario, por importe de 33 millones de euros. Asimismo, en dicha fecha, se procedió también al pago de la liquidación de los intereses correspondientes al tramo ordinario, por importe de 3,3 millones de euros y a los intereses del tramo participativo por importe de 10,7 millones de euros. El 24 de febrero de 2025 ha tenido lugar la segunda amortización parcial del préstamo ordinario, por importe de 49,5 millones de euros. Asimismo, en dicha fecha, se procedió también al pago de la liquidación de los intereses correspondientes al tramo ordinario, por importe de 2,6 millones de euros y a los intereses del tramo participativo por importe de 13,5 millones de euros.

Ambos tramos del préstamo contemplan un plazo de amortización de cuatro años y medio desde su otorgamiento con vencimiento agosto 2026, aunque el tramo ordinario establece amortizaciones parciales durante la vida del préstamo.

Los términos y condiciones del apoyo financiero de SEPI contienen ciertas obligaciones y pactos que incluyen, entre otros, los siguientes:

- (i) Técnicas Reunidas cumplirá las obligaciones e iniciativas previstas en el plan de viabilidad (el “**Plan de Viabilidad**”) y, el plan de transición medioambiental destinado a desarrollar servicios para los clientes del Grupo en relación con la transición energética.
- (ii) Técnicas Reunidas no contraerá más deuda que la permitida.
- (iii) Técnicas Reunidas no efectuará salidas de efectivo hacia los accionistas, ya sea en forma de dividendos, comisiones de gestión, pagos de intereses, reembolsos de deuda, préstamos intragrupo o *cash pooling* hasta el reembolso del apoyo financiero de la SEPI.
- (iv) Técnicas Reunidas no aprobará operaciones de inversión en inmovilizado o en transición ecológica no previstas en el Plan de Viabilidad que, individual o conjuntamente, superen los 30 millones de euros.
- (v) Hasta que se reembolse el 75% del apoyo financiero de la SEPI, Técnicas Reunidas aplicará algunas limitaciones a la remuneración de los miembros del Consejo de Administración, suspenderá la entrega de acciones u opciones sobre acciones y no adquirirá una participación superior al 10% en el capital social de empresas que operen en el mismo sector, a menos que cuente con la autorización de la Comisión Europea (las “**Condiciones de Gobernanza**”).
- (vi) Técnicas Reunidas llevará a cabo la ejecución de la ampliación de capital social en el marco de la oferta prevista en el Plan de Viabilidad antes del 30 de junio de 2023. Esta ampliación de capital se llevó a cabo en mayo de 2023 por un importe efectivo total de 150.092 miles de euros que a 30 de junio de 2023 se encontraba enteramente suscrita y desembolsada.

De acuerdo con los términos del apoyo financiero de la SEPI, el desencadenamiento de un evento de incumplimiento, como el incumplimiento de las obligaciones de pago, las declaraciones falsas y el incumplimiento de las obligaciones materiales, incluidos los compromisos del Plan de Viabilidad, puede causar que las cantidades dispuestas en virtud del apoyo financiero de la SEPI se conviertan inmediatamente en vencidas y pagaderas o, alternativamente, un aumento del 75% al 100% del umbral en relación con las Condiciones de Gobernanza. En este sentido, en 2022, Técnicas Reunidas recibió una dispensa en relación con el compromiso (*covenant*) consistente en la ejecución de la ampliación de capital social referida en el apartado (vi) anterior, que inicialmente estaba previsto en el Plan de Viabilidad que se completara antes del final del ejercicio 2022, ampliando el plazo hasta el 30 de junio de 2023. Adicionalmente, la comisión trimestral de la SEPI que supervisa el cumplimiento por parte de Técnicas Reunidas de los *covenants* del apoyo financiero de la SEPI, aceptó formalmente que Técnicas Reunidas no podía cumplir con los objetivos de beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT) en 2022, debido principalmente al impacto de la ejecución de las garantías de cumplimiento en Argelia. Aunque a la fecha del presente Documento Base Informativo se cumplen todos los *covenants* del apoyo financiero de la SEPI, cualquier incumplimiento del mismo que conlleve un vencimiento anticipado podría tener un efecto adverso en los resultados financieros del Grupo.

Adicionalmente, de acuerdo con los términos y condiciones del préstamo participativo, en caso de incumplimiento de las obligaciones de pago derivadas del mismo, el consejo de administración de la SEPI tiene la opción de, una vez obtenidas las autorizaciones pertinentes del Consejo de Ministros y de la Comisión Europea, en su caso, convertir total o parcialmente el préstamo participativo en acciones ordinarias de Técnicas Reunidas a un precio por acción resultante de la media de la cotización de las acciones de Técnicas Reunidas durante los 15 días hábiles anteriores a la conversión, con un descuento del 5%. Si el préstamo participativo se convierte en acciones, Técnicas Reunidas tendrá derecho, desde el momento de dicha conversión, a recomprar voluntariamente las acciones convertidas por la SEPI. Si transcurridos dos años desde la conversión en capital, el Fondo SEPI siguiera manteniendo acciones resultantes de la conversión del préstamo participativo, el precio de dichas acciones, si Técnicas Reunidas decidiera voluntariamente recomprarlas, se incrementará en un 10%.

Si el préstamo participativo se convierte total o parcialmente en capital, la SEPI podría convertirse en un accionista significativo, o incluso mayoritario, de Técnicas Reunidas, y podría ejercer una influencia significativa y alterar la gestión y el gobierno habituales del Emisor.

Técnicas Reunidas mantiene reuniones trimestrales con la SEPI para dar seguimiento al cumplimiento íntegro del conjunto de condiciones vinculadas al apoyo público concedido y confirma que cumplirá íntegramente con el calendario de pagos acordado con la SEPI en los contratos de financiación firmados.

Con fecha de 2 de octubre de 2025, Técnicas Reunidas ha confirmado el reintegro completo del préstamo ordinario y del préstamo participativo SEPI el 1 de diciembre de 2025, reduciéndose en consecuencia de forma significativa los riesgos de conversión del

préstamo participativo vinculados al impago por Técnicas Reunidas del préstamo participativo en los plazos previstos.

– ***Ejecución de avales en Argelia***

En agosto de 2013, TR anunció la adjudicación del proyecto “Touat Gaz” por un valor contractual de mil millones de dólares (1.000.000.000 €) para desarrollar las instalaciones de un complejo de hidrocarburos en el suroeste de Argelia. El proyecto incluía la ingeniería, el aprovisionamiento, la construcción y la puesta en marcha de las instalaciones de procesamiento de gas, con una capacidad de producción de gas estimada en trece millones de metros cúbicos al día. En septiembre de 2019, el cliente inició la exportación del gas procesado por la planta y, en junio de 2020, el cliente emitió el certificado de aceptación provisional de la planta, expresando públicamente un alto grado de satisfacción. En octubre de 2020, TR reclamó al cliente una compensación por los costes incurridos por las obras adicionales requeridas por el cliente durante el desarrollo del proyecto, que ascendieron a 200 millones de euros, iniciándose un proceso de negociación al efecto que se ha extendido hasta 2021 y 2022.

En medio de estas negociaciones, y en el contexto de las tensiones geopolíticas entre Argelia y España, el 8 de junio de 2022, el consorcio formado por Neptune Energy y Sonatrach (“GTG”) ejecutó los avales que TR emitió en el marco del proyecto “Touat Gaz” por su importe total, equivalente a ochenta millones de euros (80.000.000 €), y finalizó las negociaciones relacionadas con los costes adicionales incurridos por TR.

Los esfuerzos de TR por reanudar las negociaciones no tuvieron éxito y se materializó la ejecución de los avales de cumplimiento.

El 21 de junio de 2022, TR inició un procedimiento de arbitraje ante la Cámara de Comercio Internacional con el objetivo de hacer valer sus derechos en virtud del contrato y recuperar los costes incurridos en exceso y las garantías ejecutadas. TR reclama 166 millones de euros, incluyendo la recuperación de las garantías bancarias ejecutadas.

Por su parte, las reclamaciones iniciales de GTG en el arbitraje ascienden ahora a 110 millones de dólares en concepto de penalidades y reclamaciones de garantía. Adicionalmente, en noviembre de 2023, GTG presentó una nueva reclamación de 822 millones de dólares por lucro cesante, a lo cual Técnicas Reunidas se opone, argumentando que no debería ser admitida en el arbitraje en curso.

Todas estas cuestiones han sido ya valoradas por el tribunal arbitral, que ha definido recientemente un nuevo calendario procesal. No se espera una resolución del arbitraje en ningún caso antes de finales de 2026.

– ***Riesgos asociados a las garantías y avales prestados por las entidades del Grupo en el ejercicio de su actividad***

A 31 de diciembre de 2024, el Grupo tiene concedidos avales emitidos a terceros por importe de 4.543.577 miles de euros (3.913.611 miles de euros a 31 de diciembre de 2023)

para garantizar el cumplimiento, en su caso, de obligaciones o compromisos contraídos con diferentes clientes, instituciones y otros terceros.

Dentro de este importe, se incluyen líneas de avales sindicados por importe de 445.630 miles de euros a 31 de diciembre de 2024 (542.485 miles de euros a 31 de diciembre de 2023) de los cuales 378.139 miles de euros están sujetos a *covenant*.

Dichos *covenants* consistentes en mantener una ratio de deuda neta sobre beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA) igual o inferior a 3x y mantener una ratio de fondos propios netos sobre balance ajustado superior al 9%.

El cumplimiento de estos *covenants* estuvo exento a 31 de diciembre de 2021 y 31 de diciembre de 2022. El único incumplimiento por parte del Grupo de la ratio de fondos propios netos sobre balance ajustado superior al 9% se produjo en diciembre de 2021 y, como se ha mencionado, se concedió una dispensa eximiendo de su cumplimiento. También se ha eximido del cumplimiento de este *covenant* para 2023.

A fecha de formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión Consolidado a 31 de diciembre de 2024 y a fecha del presente Documento Base Informativo, se ha cumplido con la ratio, y se estima igualmente que durante el ejercicio 2025, la ratio patrimonio neto atribuible a los accionistas/balance total superior al 9%, se cumpla.

De acuerdo con las condiciones generales de contratación del Grupo, éste está obligado a otorgar/prestar avales técnicos en relación con la ejecución de las obras (avales bancarios) los cuales deben mantenerse durante el plazo de ejecución del proyecto. En este sentido, el Grupo otorga diferentes tipos de garantías destinadas a: (i) cubrir riesgos de ejecución (“**Performance Bonds**”), (ii) garantizar pagos contractuales anticipados de los clientes (“**Advanced Payment Bonds**”); (iii) garantizar compromisos adquiridos en la licitación de contratos (“**Bid Bonds**”); (iv) garantías de pagos anticipados efectuados por el cliente en relación con equipos y materiales hasta su llegada a la obra del proyecto (“**Material Bonds**”); (v) garantías del proyecto tras la entrega o el trabajo finalizado (“**Warranty Bonds**”); y (vi) garantías del derecho de los clientes al reembolso de cualquier pago final (“**Retention Bonds**”). La categoría de garantías “otros” incluye garantías emitidas a la Agencia Tributaria española, garantías laborales o bonos de retención fiscal.

La ejecución de estas garantías por parte de los clientes sólo puede impugnarse mediante los procedimientos establecidos en los contratos formalizados con ellos, que suelen consistir en un arbitraje. Una vez ejecutadas, las garantías deberán ser satisfechas a los clientes, lo que supone una salida de caja que puede tener un impacto negativo en los resultados del Grupo. El Grupo ha visto ejecutadas sus garantías en los proyectos de KPP Finlandia, Teesside y Touat Gaz y se ha iniciado un arbitraje en relación con los mismos, teniendo alguno de estos proyectos impacto económico en el Grupo. En opinión de los administradores del Emisor, basada en las valoraciones internas e informes periciales de terceros, las posibles pasivos que pudieran derivarse de dichos litigios estarían suficientemente cubiertos con las provisiones ya registradas.

Las garantías descritas anteriormente son emitidas por diversas instituciones financieras y compañías de seguros. La capacidad del Grupo para obtener dichas garantías de

instituciones financieras y compañías de seguros depende de la evaluación de la situación económica y financiera del Grupo y, en particular, del análisis del riesgo de los proyectos, la experiencia y el posicionamiento competitivo del Grupo en un sector concreto.

En caso de cancelación, expiración o no renovación de las garantías relativas a los proyectos en curso o en caso de que el Grupo no pudiera obtener nuevas garantías, el Grupo podría ser incapaz de cumplir los términos y condiciones de dicho contrato en curso, perdiendo así el contrato y afectando negativamente a la actividad, la situación financiera y los resultados de las operaciones del Grupo. Asimismo, si alguna entidad financiera o compañía de seguros no emitiera las garantías pertinentes, el Grupo podría no cumplir los requisitos para la adjudicación de los proyectos en los que se exijan dichas garantías.

Todo ello podría repercutir negativamente en la actividad del Grupo y, en consecuencia, en sus resultados.

4.1.2. Riesgo fiscal

- ***La recuperabilidad de los activos por impuestos diferidos del Grupo depende de los ingresos imponibles futuros del Grupo, que según las estimaciones pueden no materializarse***

A 31 de diciembre de 2024, los activos fiscales ascendían a 345.530 miles de euros, lo que representaba el 7.4% de los activos totales del Grupo (369.465 miles de euros a 31 de diciembre de 2023, lo que representaba el 8,5% de los activos totales del Grupo). De estos activos fiscales, a 31 de diciembre de 2024, un importe de 89.008 miles de euros correspondía a créditos fiscales por bases imponibles negativas (87.948 miles de euros a 31 de diciembre de 2023), un importe de 80.649 miles de euros correspondía a otras diferencias temporarias, y un importe de 118.200 miles de euros correspondía a pérdidas incurridas en filiales y establecimientos permanentes.

En este sentido, cabe destacar que en 2023 y 2024 ha tenido lugar la liquidación de TR Canadá Inc, Técnicas Reunidas Tec Ltda., Tecreun – Técnicas Reunidas de Construção, Unipessoal, Lda., Técnicas Reunidas, S.A. Sucursal en Francia y Técnicas Reunidas, S.A., Sucursal en Australia. y la materialización de un crédito fiscal por importe de 57.673 miles de euros que, como consecuencia de la modificación de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, se imputará a la base imponible de forma lineal en los próximos 10 ejercicios, sin que le aplique limitación alguna adicional.

Sobre la base de las estimaciones actuales del Grupo, éste espera generar en el futuro ingresos imponibles suficientes para lograr la realización de los créditos fiscales y las pérdidas fiscales trasladables actuales del Grupo en un plazo menor a 7 años.

Esta previsión se fundamenta en la tendencia histórica de los resultados operativos del Grupo y en un plan para liquidar estas filiales y establecimientos permanentes, cuya ejecución está prevista en un horizonte temporal más corto.

Las hipótesis utilizadas en el plan de recuperabilidad de los activos por impuesto diferido se sustentan tanto en los objetivos a medio plazo comunicados (esto es, unos 5.000 millones

de euros de cartera, 5.000 millones de euros de ingresos anuales y por encima del 4% de margen), así como en las previsiones en las que se basa el reembolso del fondo SEPI en 2025 y la recuperación del nivel de ventas y su rentabilidad de acuerdo con las expectativas de recuperación normalizada de las inversiones, el impacto de la transición energética en el sector, la planificación fiscal y la entrada en vigor de la segunda parte del plan de eficiencia del Grupo. En este sentido, tal y como preveía el plan elaborado en 2022, cuyas hipótesis son consistentes con las del plan de 2024 y 2025 el Grupo ha reducido sus activos por impuesto diferido en un importe de 65 millones de euros, aproximadamente, al 31 de diciembre de 2024.

No obstante, los impuestos sobre las ganancias corrientes y diferidos del Grupo pueden verse afectados por acontecimientos y transacciones que surjan en el curso normal de las actividades, así como por sucesos que escapen al control del Grupo y al curso ordinario de sus actividades o por cambios en la legislación fiscal aplicable.

Asimismo, las modificaciones en las hipótesis y estimaciones realizadas por la dirección del Grupo pueden dar lugar a que el Grupo no pueda recuperar sus activos por impuestos diferidos, en caso de que estime que no será probable que disponga de beneficios imponibles con los que poder compensar la diferencia temporaria deducible.

Un cambio adverso futuro en la legislación fiscal aplicable también podría limitar la capacidad del Grupo para recuperar sus activos por impuestos diferidos.

Por otra parte, las inspecciones fiscales en curso o que puedan realizarse en el futuro pueden afectar a la recuperabilidad de los activos por impuestos diferidos.

En caso de que el Grupo no pudiese recuperar sus activos por impuestos diferidos, ello podría tener un efecto material adverso en el negocio, los resultados de las operaciones, la situación financiera y las perspectivas futuras del Grupo.

4.1.3. Riesgos económicos y geopolíticos

– *Riesgos derivados de la presencia del Grupo en múltiples jurisdicciones*

Como consecuencia de la diversificación e internacionalización del Grupo, la mayor parte de los ingresos del Grupo se generan fuera de España a través de las distintas sociedades que lo componen. En concreto, en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2024, aproximadamente el 98% de los ingresos del Grupo se generaron fuera de España (97,9% actualizado a junio de 2025) y aproximadamente el 15% de los ingresos se generaron en mercados emergentes como Bahrein, Kuwait, Argelia, Argentina, Chile, Colombia, México, Perú o Turquía.

Esta internacionalización significa que la actividad del Grupo está sujeta a los riesgos globales generales asociados a un negocio internacional, como pueden ser las restricciones al comercio internacional, la inestabilidad política, la corrupción, las fluctuaciones del crecimiento económico local, la inflación elevada, la devaluación, la depreciación o valoración excesiva de las monedas locales, los retrasos en el transporte, los cambios en el

entorno de los tipos de interés y los cambios en las leyes y reglamentos fiscales y generales locales.

Además, la expansión y consolidación del Grupo en mercados emergentes crea una exposición a ciertos riesgos que no están presentes en economías más maduras. Los mercados emergentes están sujetos a riesgos políticos y jurídicos menos comunes en Europa y Norteamérica, como la nacionalización y expropiación de activos privados, la inestabilidad política y social, los cambios repentinos en el marco normativo y las políticas gubernamentales, los cambios en las políticas fiscales y los controles de precios.

Asimismo, los mercados emergentes presentan una mayor exposición que los desarrollados al riesgo de inestabilidad y volatilidad macroeconómicas en términos de PIB, inflación, tipos de cambio e interés, devaluación de divisas y cambios políticos que afecten a las condiciones económicas. Esta inestabilidad puede provocar restricciones a los movimientos de divisas o a la repatriación de beneficios y a las importaciones de bienes de equipo.

En particular, en lo que respecta a los países considerados en crecimiento, el Grupo está expuesto a los riesgos derivados de las tensiones geopolíticas entre España y Argelia o a la elevada inflación en países como Argentina (117,76 % a 31 de diciembre de 2024, según datos del Banco Central de la República Argentina) o Turquía (44,38% a 31 de diciembre de 2024, según datos del Banco Central de la República de Turquía).

Por consiguiente, las operaciones del Grupo en los países con mercados emergentes entrañan una serie de riesgos más frecuentes que en los mercados desarrollados. No es posible para el Grupo hacer una predicción fiable en cuanto a la probabilidad de materialización de cualquiera de estos riesgos potenciales, aunque dicha materialización podría tener un efecto material adverso en el negocio, la situación financiera y los resultados del Grupo.

Por otro lado, la prestación de servicios en un entorno multi jurisdiccional exige esfuerzos adicionales por parte del Grupo para cumplir todos los requisitos legales de cada una de las jurisdicciones en las que opera. El incumplimiento de cualquiera de las múltiples normas exigidas puede dar lugar a la revocación de concesiones y licencias, o a la imposición de multas o sanciones, entre otras medidas que puedan adoptarse. Por lo tanto, el cumplimiento de estos requisitos normativos y, en particular, de los requisitos derivados de las estrictas normativas medioambientales de determinados países puede suponer costes significativos para las operaciones del Grupo, lo que podría tener un efecto material adverso en el negocio, la situación financiera y los resultados de las operaciones del Grupo.

Adicionalmente, la normativa puede otorgar un amplio margen de discrecionalidad a las autoridades públicas competentes. La legislación está sujeta a posibles cambios, que podrían incluso tener efectos retroactivos y, por tanto, afectar negativamente al mantenimiento y/o renovación de las licencias y autorizaciones ya concedidas, a la obtención de nuevas licencias, a los gastos de propiedad y costes de transferencia y al valor de los activos. Estos cambios normativos también podrían provocar un aumento de los costes de inversión o de los gastos corrientes. Cualquiera de estas circunstancias podría tener un impacto material adverso en el negocio, los resultados de las operaciones y la situación financiera del Grupo.

Además, cualquier cambio en la legislación fiscal vigente (incluidos los convenios para evitar la doble imposición) en los países en los que opera el Grupo o un cambio en la interpretación de dicha legislación por parte de las autoridades fiscales, así como cualquier cambio en las normas contables como consecuencia de la aplicación de la normativa fiscal, puede tener un efecto material adverso en la situación financiera del Grupo.

Para mitigar los riesgos derivados de la prestación de servicios en múltiples jurisdicciones, el Grupo ha aplicado una serie de medidas, entre las que cabe destacar las siguientes: (i) la selección de proyectos basada en un análisis detallado del cliente y del país (estableciendo una presencia local antes de licitar), (ii) la evaluación de aspectos específicos como los márgenes y riesgos particulares del proyecto, (iii) el uso de esquemas de construcción modular en lugares donde la escasez de mano de obra o las condiciones del emplazamiento permiten ahorrar en comparación con otras opciones, (iv) la inclusión en los contratos, siempre que sea posible, de la remisión de litigios a tribunales o árbitros de países donde el Grupo tenga experiencia, (v) la inclusión en los contratos, siempre que sea posible, de cláusulas que permitan ajustar los precios en caso de cambios en la legislación aplicable, (vi) la adopción de medidas de flexibilización con el fin de adaptar la actividad del Grupo a los requisitos de contenido local, (vii) el desarrollo de políticas de erosión de la base imponible y traslado de beneficios (*Base Erosion and Profit Shifting*) (“**BEPS**”), (viii) la implantación de un Manual de Riesgo Fiscal Interno del Grupo que establezca la estrategia fiscal del Grupo y los procedimientos internos de gestión del riesgo fiscal, (ix) la implantación de acciones de formación y planes de investigación interna, (x) la definición de estrategias fiscales con asesores locales en la fase de oferta y el seguimiento, en la fase de ejecución, de las evaluaciones fiscales presentadas con el apoyo de asesores locales y (xi) la identificación de eventos o desviaciones de las estrategias iniciales.

Sin embargo, el Emisor no puede garantizar que las políticas establecidas para mitigar los riesgos derivados de la prestación de servicios en múltiples jurisdicciones y el sometimiento a diferentes sistemas legislativos sean adecuadas o suficientes para cubrir dichos riesgos, o que en el futuro puedan surgir circunstancias no previstas por estas medidas que requieran su ajuste.

La materialización de cualquiera de los riesgos (o una combinación de ellos) derivados de la prestación de servicios en múltiples jurisdicciones y de estar sujeto a diferentes sistemas legislativos podría afectar a la actividad, la situación financiera y los resultados del Grupo.

– ***Riesgo asociado a la situación económica y política actual y al impacto de la inflación en los ingresos del Grupo***

La evolución de las actividades del Grupo está relacionada, en general, con el ciclo económico de los países y regiones donde opera. Un ciclo económico alcista se refleja normalmente en una evolución positiva de las actividades del Grupo. La actividad, la situación financiera y los resultados de las operaciones del Grupo podrían verse afectados negativamente si el entorno económico mundial entrara en un periodo de recesión generalizada y no fuera capaz de recuperarse rápidamente.

Un factor relevante que afecta a la actual situación económica mundial es el efecto inflacionista causado por el impacto de la pandemia de Covid-19 y las interrupciones en la

cadena de suministro. Según los datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), se prevé que la inflación mundial descienda de manera constante, alcanzando un 4,5% en 2025.

Este nivel de inflación afecta tanto a las economías avanzadas como a las emergentes y ha tenido un impacto significativo en el crecimiento de la economía mundial, dado que las políticas monetarias de los bancos centrales han generado subidas de los tipos de interés, lo que puede reducir la demanda agregada de los países y, por tanto, afectar a su crecimiento.

Esta presión inflacionista puede afectar a las actividades y resultados del Grupo, especialmente como consecuencia de las subidas de tipos de interés llevadas a cabo por los bancos centrales para estabilizar la presión inflacionista. Un aumento de los tipos de interés del Banco Central Europeo (“BCE”) se traduce en tipos de interés más altos a los que las entidades financieras prestan dinero, lo que afecta a los costes asociados a la financiación del Grupo y a los costes globales de los proyectos. Además, la inflación puede provocar nuevas perturbaciones en las cadenas de suministro, lo que a su vez podría afectar a la disponibilidad de materiales o equipos necesarios para que el Grupo desarrolle sus actividades y causar retrasos en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales. En relación con el efecto de la inflación, el Emisor considera Turquía y Argentina economías hiperinflacionarias según las normas contables y aplica la NIC 29 "Información financiera en economías hiperinflacionarias" a sus negocios en Turquía y Argentina.

En particular, dada la relevante exposición de las actividades del Grupo a los países de Oriente Medio (Abu Dabi, Azerbaiyán, Bahrein, Jordania, Kuwait, Omán, Qatar y Arabia Saudí), la situación económica y política de esa región afecta especialmente a las actividades del Grupo. En Oriente Medio, la situación actual está marcada por el impacto del conflicto en Ucrania, que mantendrá altos los precios de la energía y los alimentos y que afecta especialmente a las zonas altamente dependientes de las importaciones de grano ucraniano. Además, aunque algunos países de la región de Oriente Medio se beneficiarán de un aumento de los ingresos como consecuencia de los elevados precios del petróleo y el gas, este incremento no se distribuirá por igual en todos los países. Además, otros factores como las perturbaciones políticas derivadas de las elecciones o los posibles efectos negativos causados por el cambio climático podrían perjudicar el contexto económico y político de la región.

Otros factores como (i) las tensiones internacionales derivadas de la política internacional, por ejemplo, la política exterior de EE.UU. y los conflictos entre EE.UU. y China; (ii) la situación financiera y la incertidumbre en el escenario internacional, incluyendo la deflación, (iii) la crisis migratoria en Europa; (iv) el conflicto geopolítico entre España y Argelia; y (v) las acciones terroristas y militares llevadas a cabo en Europa y otras partes del mundo, podrían afectar negativamente a la situación económica global, a la Eurozona y a España, así como específicamente al mercado de petróleo y gas.

Todo lo anterior puede resultar perjudicial para la evolución de la actividad empresarial, el empleo y el consumo y, en consecuencia, provocar caídas significativas en los niveles del PIB mundial, europeo y español. Esto podría tener un impacto material adverso en el negocio, los resultados operativos y la situación financiera del Grupo.

- ***Riesgos asociados al conflicto en Ucrania y a los países sancionados por la Unión Europea***

El 24 de febrero de 2022 comenzó un conflicto armado en Ucrania. Como consecuencia del mismo, la Unión Europea (“UE”), los Estados miembros de la Unión Europea, Canadá, Japón, el Reino Unido y los Estados Unidos, entre otros, han desarrollado y siguen desarrollando paquetes coordinados de sanciones y medidas de control de las exportaciones contra Rusia, Bielorrusia y determinadas regiones de Ucrania. La naturaleza, magnitud y duración inciertas del conflicto y los posibles efectos del mismo y de las medidas adoptadas por los Estados occidentales y otros Estados y organizaciones multinacionales en respuesta al mismo, incluidas, entre otras, sanciones, medidas de control de las exportaciones, prohibiciones de viajar y confiscaciones de activos, así como de cualquier medida de respuesta rusa (incluidas, entre otras, restricciones a las exportaciones de petróleo y gas), en la economía y los mercados mundiales, han contribuido a aumentar la volatilidad y la incertidumbre del mercado. Como consecuencia de las mencionadas restricciones impuestas por la Unión Europea y otros organismos internacionales, se canceló el proyecto de modernización de la refinería de Moscú adjudicado al Emisor por Gazprom, con un importe total del contrato para el Emisor de 234 millones de euros. En el momento de la cancelación, los servicios prestados por el Grupo se limitaban a los servicios de ingeniería dentro del EPC. El proyecto total había alcanzado un nivel de avance del 4,75% y los costes incurridos para el desarrollo de los servicios de ingeniería fueron satisfechos al Grupo. Aunque esta suspensión no ha supuesto pérdidas para el Grupo, se ha visto afectado negativamente por la no realización de los ingresos previstos relacionados con el proyecto. En la fecha del presente Documento Base Informativo, el Grupo no tiene proyectos activos en Rusia ni en Ucrania. El único nexo del Grupo con Rusia se limita a la sucursal del Emisor situada en Moscú con 3 empleados a la fecha del presente Documento Base Informativo. Además, el Emisor ha recibido en 2022 las licencias y autorizaciones pertinentes de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo necesarias para completar las actividades residuales pendientes del proyecto, que por su naturaleza no estaban en ningún caso sujetas a sanciones específicas.

Además, tanto el conflicto militar como las sanciones asociadas han afectado significativamente a la estabilidad de los mercados, especialmente en las zonas geográficas próximas al conflicto, y están contribuyendo a nuevos aumentos de los precios de la energía, el petróleo y otras materias primas, y perturbando aún más las cadenas de suministro. Esto puede provocar un aumento significativo de los costes que presionará sobre los márgenes empresariales y, en última instancia, afectará a la evolución de las inversiones. En este sentido, se han generado importantes perturbaciones en toda la cadena de suministro de la industria de la ingeniería y la construcción en el sector energético. Esto se ha traducido principalmente en un aumento de los precios de los equipos y materiales y en una importante inestabilidad de las ofertas de los proveedores.

Además, este conflicto no sólo está afectando a los países implicados, sino también a los mercados de países limítrofes o estrechamente relacionados con Ucrania como Polonia, donde la puesta en marcha de los proyectos para los clientes del Grupo PGE Polska Grupa Energetyczna y PKN Orlen está causando tener que negociar acuerdos con los clientes de impactos de precio y plazo.

La economía mundial se ha visto muy afectada por este conflicto y, en particular, Europa, que depende del gas ruso. Según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI) para el conjunto de la economía mundial, las previsiones a julio 2024 estiman un crecimiento económico mundial alrededor del 3,2% en 2024 y del 3,3% en 2025.

Todo lo anterior, así como cualquier nueva escalada o estancamiento del conflicto, ya sea dentro o fuera de las fronteras ucranianas, puede tener un impacto material adverso en los factores macroeconómicos que afectan al negocio, los resultados de las operaciones, los flujos de caja, la situación financiera y las perspectivas del Grupo.

– ***Riesgos de volatilidad de la oferta y los precios de las materias primas***

El Grupo utiliza determinadas materias primas y productos básicos en sus procesos de construcción, especialmente petróleo, productos derivados del gas y aleaciones metálicas. Entre las principales aleaciones metálicas utilizadas por el Grupo figuran el acero, el carbono, el acero inoxidable, el cobre, el acero aleado y otros metales complejos como el titanio, el inconel, el hastelloy y el monel. Estas materias primas y productos básicos clave representan aproximadamente entre el 40% y el 80% de los principales componentes utilizados por el Grupo o sus subcontratistas para el desarrollo de los proyectos y, en consecuencia, tienen un impacto relevante en los costes asociados al desarrollo de sus proyectos. La disponibilidad y la volatilidad de los precios de estas principales materias primas dependen de las fluctuaciones de la oferta y la demanda en los mercados correspondientes, así como de la posible escasez mundial y la interrupción de las cadenas mundiales de suministro. Diferentes acontecimientos externos fuera del control del Grupo, como la pandemia de Covid-19, el conflicto armado en Ucrania, decisiones geopolíticas o condiciones meteorológicas, pueden afectar a la disponibilidad y aumentar la volatilidad de los precios de las principales materias primas del Grupo y, por tanto, repercutir en la ejecución y los plazos de entrega de los proyectos. Según datos de MEPS International, entre 2023 y 2025 los precios del acero al carbono oscilaron entre 655 y 1.100 dólares.

El Grupo se ve afectado por el riesgo de suministro y precio principalmente en el periodo que transcurre entre la adjudicación del proyecto al Grupo y la realización de los pedidos a los subcontratistas encargados de proporcionar los suministros y componentes, ya que el riesgo se transfiere al subcontratista a partir de ese momento. Para mitigar el riesgo en dicho periodo, el Grupo aumenta y disminuye el ritmo de colocaciones a los subcontratistas, llega a acuerdos con los proveedores para la compra anticipada de materias primas y selecciona las divisas y países de origen de las mismas. Asimismo, el Grupo contrata derivados de cobertura de materias primas con el fin de garantizar la disponibilidad de la cantidad necesaria de materias primas en el momento previsto para el inicio del proyecto. Además, el Grupo da prioridad a los modelos de contratación que permiten destinar una parte del precio a cubrir posibles desviaciones de costes y prevén la posibilidad de indexar, en casos concretos, los precios de determinados suministros a los precios de la materia prima correspondiente.

No obstante, la evaluación y la cobertura de estos factores requieren un alto nivel de juicio y estimación que no siempre puede ser lo bastante preciso para cubrir totalmente estos riesgos. Por ejemplo, la aleación metálica específica requerida para los proyectos desarrollados por el Grupo depende de las características del proyecto y de las preferencias de los clientes, por lo que no siempre se puede conocer con exactitud el porcentaje del

metal específico que se utilizará, lo que dificulta la definición de antemano de los mecanismos óptimos de cobertura de la variación de precios de estos productos.

Las variaciones en los precios o la disponibilidad de las materias primas y los productos básicos, los cambios en la forma en que el Grupo obtiene las materias primas o cualquier fallo en la política de cobertura o contractual podrían afectar a la actividad, la situación financiera y los resultados del Grupo.

– ***Riesgos asociados al conflicto geopolítico entre España y Argelia***

En junio de 2022, Argelia suspendió el tratado de amistad, buena vecindad y cooperación firmado con España en 2002 para promover el diálogo y la cooperación en materia política, económica, financiera, educativa y de defensa.

La suspensión del tratado derivó en el cese de las importaciones de bienes y servicios de España, y ha afectado negativamente a los precios de la energía como consecuencia de la dependencia española del suministro de gas procedente de Argelia y el encarecimiento de la energía derivado de la misma. En este sentido, en 2021, la empresa argelina Sonatrach suministró a España más del 40% del gas natural que importaba, la mayor parte a través del gasoducto submarino Medgaz. Otra vía de suministro a España era a través del gasoducto Magreb Europa, que pasa por Marruecos, pero quedó interrumpido tras la ruptura en agosto de las relaciones diplomáticas entre Argelia y Marruecos.

En agosto de 2013, TR anunció la adjudicación del proyecto "Touat Gaz" por un valor contractual de mil millones de dólares para desarrollar las instalaciones de un complejo de hidrocarburos en el suroeste de Argelia. El proyecto incluía la ingeniería, el aprovisionamiento, la construcción y la puesta en marcha de las instalaciones de procesamiento de gas, con una capacidad de producción de gas estimada en trece millones de metros cúbicos al día. En septiembre de 2019, el cliente inició la exportación del gas procesado por la planta y, en junio de 2020, el cliente emitió el certificado de aceptación provisional de la planta, expresando públicamente un alto grado de satisfacción. En octubre de 2020, TR reclamó al cliente una compensación por los costes incurridos por las obras adicionales requeridas por el cliente durante el desarrollo del proyecto, que ascendieron a 200 millones de euros, iniciándose un proceso de negociación al efecto que se ha extendido hasta 2021 y 2022.

En medio de estas negociaciones, y en el contexto de las tensiones geopolíticas entre Argelia y España, el 8 de junio de 2022, el consorcio formado por Neptune Energy y Sonatrach ("GTG") ejecutó los avales que TR emitió en el marco del proyecto Touat Gaz por su importe total, equivalente a 80 millones de euros, y finalizó las negociaciones relacionadas con los costes adicionales incurridos por TR. Los esfuerzos de TR por reanudar las negociaciones no tuvieron éxito y se materializó la ejecución de los avales de cumplimiento. El 21 de junio de 2022, TR inició un procedimiento de arbitraje ante la Cámara de Comercio Internacional para hacer valer sus derechos en virtud del contrato y recuperar los costes incurridos en exceso y las garantías ejecutadas. TR reclama 166 millones de euros, incluyendo la recuperación de las garantías bancarias ejecutadas. Las reclamaciones iniciales de GTG en el arbitraje ascienden ahora a 110 millones de dólares por penalidades y reclamaciones de garantía. En noviembre de 2023, GTG presentó una nueva reclamación de 822 millones de dólares por lucro cesante, a lo cual Técnicas

Reunidas se opone, argumentando que no debería ser admitida en el arbitraje en curso. Todo ello, ha sido considerado por el tribunal arbitral, definiéndose recientemente el nuevo calendario procesal, cuya resolución no se espera en ningún caso antes de finales de 2026.

Por otro lado, se ha producido el relanzamiento del proyecto Hassi Messaoud para Sonatrach, la compañía petrolera estatal de Argelia. Este proyecto fue adjudicado inicialmente a TR en diciembre de 2019; sin embargo, poco después, se suspendió debido a la pandemia del Covid. Durante los últimos años, hemos colaborado activamente con nuestro cliente para sortear las complejidades y reanudar la ejecución del proyecto. El pasado mes de noviembre, Técnicas Reunidas y Sonatrach llegaron a un acuerdo final para la reactivación del proyecto con modificaciones en muchos elementos respecto al contrato inicial firmado. Por un lado, la ejecución del proyecto se realizará de manera conjunta entre TR y Sinopec, estableciendo la participación de TR en un 51 % y siendo la compañía líder del consorcio. Por otro lado, el valor del contrato para TR se ha fijado en una cantidad actualizada de aproximadamente 2.100 millones de euros. La participación de Sinopec en la ejecución del proyecto Hassi Messaoud mejora las capacidades y refuerza la posición de TR para entregar el proyecto de manera eficiente para Argelia. El proyecto es de importancia estratégica para el gobierno de Argelia, ya que su objetivo es aumentar la producción nacional de productos energéticos para satisfacer la creciente demanda local.

Todo lo anterior, así como cualquier evolución de esta situación geopolítica, podría tener un impacto material adverso en los factores macroeconómicos que afectan a la actividad, los resultados de las operaciones, los flujos de tesorería, la situación financiera y las perspectivas del Grupo.

Adicionalmente, Técnicas Reunidas ha comenzado el desarrollo de una planta de producción de polipropileno en la provincia de Adana (Turquía), Sonatrach y su socio turco Ronensans Holding anunciaron en septiembre de 2024 la FID (Decisión Final de Inversión) para el proyecto. Sonatrach tiene una participación del 34 % en este proyecto a través de su filial internacional Sonatrach Petroleum Investment Corp, y Ronensans Holding tiene una participación del 66 %. Este proyecto incluye un complejo equipado con una unidad de deshidrogenación de propano (PDH), una unidad de polipropileno (PP) Resultados Año 2024 Cuentas auditadas 7 y unidades comunes (servicios públicos e instalaciones de almacenamiento). Sonatrach garantizará el suministro de propano, en virtud de un acuerdo a largo plazo basado en los precios actuales del mercado mundial. Este proyecto forma parte de la estrategia de desarrollo, diversificación y transformación internacional de Sonatrach, especialmente en el campo de la Riesgos relacionados con la actividad del Grupo y el sector en el que opera

- ***Los ingresos del Grupo pueden verse afectados por sobrecostos en proyectos desarrollados con contratos a precio fijo y desviaciones de las hipótesis en proyectos llave en mano***

A 31 de diciembre de 2024, el 96% de la cartera de pedidos del Grupo estaba compuesta por proyectos desarrollados en virtud de contratos llave en mano a precio fijo o a tanto alzado (“**Contratos LSTK**”). Bajo esta modalidad, el Grupo completa todas las etapas del proyecto, desde su inicio hasta su finalización, por un precio fijo predeterminado y, por tanto, el importe del pago no depende de la cantidad de recursos o tiempo empleados. Estos proyectos suelen pasar por las fases de ingeniería, compras y construcción (“**EPC**”), y tienen un plazo de ejecución que oscila entre 48 y 60 meses. El importe de los ingresos o

costes generados por el proyecto en un periodo tiende a diferir en función de la fase del proyecto en ese periodo.

Los proyectos llave en mano pueden tener distintos precios. Como es habitual en el sector del Grupo, una de las modalidades contractuales más habituales bajo las que el Grupo desarrolla sus proyectos llave en mano es la de precio fijo o suma alzada.

Esta modalidad requiere que el Grupo estime por adelantado el coste de las materias primas, el equipo, la mano de obra y otros gastos generales y determine el margen de beneficio que se pretende alcanzar con ese precio fijo. El precio acordado sólo puede modificarse si se acuerda con el cliente un cambio en el alcance de los servicios.

Múltiples factores pueden afectar a las estimaciones de costes en los Contratos LSTK. Los costes de ejecución pueden sufrir desviaciones causadas por obras adicionales que no constituyen variaciones, interrupciones logísticas en la cadena de suministro, la volatilidad de los precios de las materias primas clave del Grupo, costes adicionales imprevistos relacionados con la compra de equipos, escasez de mano de obra, fallos mecánicos, retrasos causados por las condiciones meteorológicas locales, problemas sanitarios, catástrofes naturales e incumplimientos por parte de proveedores o subcontratistas de sus obligaciones contractuales.

En estos casos, los gastos reales incurridos en la ejecución de los Contratos LSTK pueden aumentar sustancialmente en comparación con los previstos inicialmente, y la evaluación de todos los factores mencionados implica un alto nivel de juicio y estimaciones, que en algunos casos pueden no ser suficientes para cubrir todos los acontecimientos a los que puede estar sujeto un proyecto. Estos sobrecostes pueden no ser recuperables del cliente.

El Grupo ha experimentado sobrecostes y pérdidas en el pasado. Por ejemplo, el Grupo incurrió en sobrecostes en el proyecto de mejora para Canadian Natural Resources Limited, que tuvieron lugar principalmente durante 2015 y 2016, como consecuencia de los retrasos en la construcción de las últimas fases de los proyectos.

Por lo general, el precio y los supuestos de la oferta presentada por el Grupo para ser adjudicatario de un contrato son válidos durante un periodo temporal limitado. Si el cliente no acepta la oferta en ese plazo, el Grupo revisa y actualiza las condiciones económicas y los supuestos de la oferta. Una vez aceptada la oferta por el cliente, en función de las condiciones del Contrato LSTK, el Grupo no podrá aumentar el precio del contrato para reflejar factores imprevistos en el momento de presentar su oferta, por lo que estos factores podrían afectar negativamente a los ingresos y beneficios que el Grupo obtenga finalmente en virtud de estos contratos.

– ***Riesgo asociado a la concentración de la cartera en una base limitada de clientes y un número limitado de países***

Los ingresos generados por los cinco principales clientes del Grupo representaron el 53,64% del total de los ingresos ordinarios en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2024 (59.76% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2023), mientras que la generación de ingresos por clientes que individualmente representaron más del 10% de los ingresos totales consolidados en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2024 ascendió a

1.469,9 millones de euros (1.925 millones de euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2023). Asimismo, los ingresos generados por proyectos ubicados en países de la región de Oriente Medio representaron el 60% de los ingresos totales en 2024 (51,6% a 31 de diciembre de 2023). Dentro de esta región, los países que más contribuyeron a los ingresos a 31 de diciembre de 2024 fueron Arabia Saudí con un 45% (45,77% a 31 de diciembre de 2023), Emiratos Árabes Unidos con un 26% (21,41% a 31 de diciembre de 2023), Omán con un 1% (3,53% a 31 de diciembre de 2023) y Bahrein con un 5 % (5.80% a 31 de diciembre de 2023).

Además, a 31 de diciembre de 2024, el 70 % del total de la cuenta de deudores comerciales (incluida en deudores comerciales y otras cuentas a cobrar) se concentraba en 10 clientes (64 % a 31 de diciembre de 2023), y corresponden a operaciones con compañías petroleras y de gas estatales y multinacionales de primer nivel.

Los principales proyectos desarrollados por el Grupo en el ejercicio 2024 en términos de contribución a los ingresos fueron el proyecto Marjan Package 9&11, situado en Arabia Saudí, que representó el 11.5% de los ingresos; el proyecto EPC Orlen, situado en Polonia, que representó el 6.2 % de los ingresos totales; el proyecto EPC FOR DALMA GAS DEVELOPMENT PROJECT, situado en Emiratos Árabes, que representó el 4,0% de los ingresos totales; el proyecto Buhasa, situado en Emiratos Árabes Unidos, que representó el 3,77% de los ingresos totales;; y el proyecto Qatargas NFE 3, situado en Qatar, que representó el 4.8% de los ingresos totales.

Como consecuencia de esta concentración, el nivel de ingresos puede no repartirse equitativamente entre la base de clientes del Grupo y los países en los que éste opera, y ser por tanto muy sensible a la evolución de las relaciones con determinados clientes, así como a la situación geopolítica, las tendencias del mercado o las relaciones diplomáticas con esos países.

Este impacto de la concentración podría afectar negativamente a la actividad, la situación financiera y los resultados del Grupo.

- ***La demanda de los servicios del Grupo depende en gran medida de la actividad y los niveles de gasto de la industria del refino y el gas natural, que se ven directamente afectados por la evolución de la demanda y el precio del petróleo y el gas natural***

El Grupo presta servicios en el ámbito del desarrollo tecnológico y la construcción, suministro, operación y mantenimiento de instalaciones industriales para las industrias de refino, gas natural, petroquímica y tecnologías bajas en carbono, entre otras. El sector de la ingeniería y la construcción es conocido por ser un sector cíclico cuyo rendimiento depende del interés de los sectores público y privado por acometer inversiones. Este nivel de inversión está ligado a la situación económica general, aumentando en periodos de crecimiento económico y disminuyendo en periodos de recesión. Además, en periodos de recesión, las entidades financieras pueden mostrarse más reacias a conceder financiación. Un entorno económico sostenido y desfavorable a las inversiones (incluyendo, sin limitación, cualquier dificultad por parte de los clientes del Grupo para acceder a financiación para la realización de sus proyectos) puede, a su vez, tener un efecto material adverso sobre la actividad, la situación financiera y los resultados del Grupo.

En particular, la demanda de los servicios del Grupo depende en gran medida de los niveles de actividad y de gasto de la industria del refino y del gas natural, que se ven directamente afectados por la evolución de la demanda y del precio del crudo y del gas natural. Las fluctuaciones del precio del crudo y del gas natural pueden afectar a las decisiones de inversión, adjudicación y ejecución de los clientes del Grupo, así como a las de los proveedores, competidores y socios, lo que a su vez, en definitiva, podría reducir la demanda de los servicios del Grupo.

Históricamente, la industria del refino y el gas natural ha experimentado recesiones periódicas, que se han caracterizado por una disminución de la demanda de servicios relacionados con el petróleo y el gas y una presión a la baja sobre los precios que cobra el Emisor.

– ***En determinados países, el Grupo depende de un número limitado de proveedores y subcontratistas para prestar y externalizar sus servicios***

Si el Grupo no es capaz de obtener a tiempo los materiales y componentes necesarios para sus proyectos que cumplan sus normas de calidad, cantidad y coste, su capacidad para construir o desarrollar un proyecto podría verse afectada y sus costes podrían incrementarse. En consecuencia, el Grupo está expuesto al riesgo de terceros con respecto a los proveedores y/o contratistas que pueda contratar para ejecutar sus proyectos.

Aunque el Grupo no depende de un único proveedor, mantiene relaciones duraderas con determinados proveedores y subcontratistas como Hyundai Heavy Industries Power Systems, Baker Hughes, Siemens Energy, Larsen & Toubro LTD, Sinopec Engineering Incorporation Zamil Process Equipment Co LTD o ABB Group. En consecuencia, determinadas zonas geográficas como España, Canadá y Arabia Saudí dependen en mayor medida de estos proveedores para la fabricación de materiales o productos semiacabados. Si el Grupo no puede subcontratar determinados servicios y/o adquirir equipos y/o materiales de acuerdo con las previsiones, normas de calidad, especificaciones y presupuestos correspondientes, o si las relaciones con los proveedores y subcontratistas empeoran, la capacidad del Grupo para llevar a cabo sus actividades puede verse afectada.

Cualquier retraso, incumplimiento de las obligaciones contractuales u otro acontecimiento ajeno a la voluntad del Grupo o que éste no hubiera podido prever, imputable a un subcontratista o proveedor, podría provocar retrasos en el avance global de un proyecto. A su vez, esto puede conllevar un riesgo de penalizaciones, rescisión de contratos o responsabilidades, lo que podría repercutir negativamente en la situación financiera del Grupo.

Adicionalmente, el Grupo y sus subcontratistas deben cumplir con la normativa laboral de las distintas jurisdicciones en las que operan y, dado que a 31 de diciembre de 2024 el 47,06% de los empleados del Grupo estaban radicados en España, cumplirán especialmente con la normativa aplicable en España. El cumplimiento de la normativa laboral española es relevante porque su incumplimiento podría conllevar los siguientes riesgos: (i) régimen legal de responsabilidad entre el principal y los contratistas; y (ii) cesión ilegal de trabajadores en el caso de que el objeto real del acuerdo de subcontratación sea ceder trabajadores al principal, que es quien dirige, organiza y gestiona a los trabajadores. En el primer caso, el régimen de responsabilidad es obligatorio y las partes no pueden excluirlo

o eludirlo. Por lo tanto, estas responsabilidades deben gestionarse vigilando el cumplimiento permanente por parte de los contratistas de sus obligaciones laborales, de seguridad social y de prevención de riesgos laborales, lo que de hecho hace TR a través de diferentes herramientas y mecanismos de control. En el segundo caso, si se constata la existencia de una cesión ilegal de trabajadores, (i) el principal y el contratista o subcontratista serían responsables solidarios de todas las responsabilidades laborales y de seguridad social relativas a los trabajadores cedidos; (ii) los trabajadores cedidos tendrían derecho a optar por convertirse en trabajadores fijos del principal; y (iii) posibles sanciones. En este sentido, si se produjera cualquiera de estos riesgos, las consecuencias podrían tener un efecto material adverso sobre la situación financiera y los resultados del Grupo.

El incumplimiento por parte de cualquier proveedor o subcontratista de sus obligaciones contractuales con el Grupo puede tener un efecto material adverso sobre la actividad, la situación financiera y los resultados de las operaciones del Grupo.

– ***Riesgos asociados a su expansión en el sector de las tecnologías con bajas emisiones de carbono, un segmento de nueva creación que requerirá inversiones y generación de ingresos para mostrar rentabilidad***

El crecimiento del Grupo en el sector de las tecnologías con bajas emisiones de carbono puede exponerlo a riesgos empresariales adicionales diferentes de los que ha experimentado hasta la fecha.

Los ingresos de la división de negocio Tecnologías de baja emisión de carbono (*Low Carbon Technologies*) ascendieron a 130.100 miles de euros en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 y a 42.017 miles de euros en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023. En términos de desarrollo de proyectos, desde que comenzó su actividad hasta el 30 de junio de 2025, las adjudicaciones asociadas al segmento de Tecnologías de baja emisión de carbono ascendían a 330 millones de euros.

El resultado operativo del segmento *Low Carbon Technologies* en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024 ascendió a un beneficio de 9.910 miles de euros (un beneficio de 4.735 miles de euros en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2023). Al tratarse de un segmento de nueva creación, hasta que el nivel de ingresos derivados de los servicios prestados en el marco del segmento no alcance el nivel necesario para cubrir los costes asociados a la puesta en marcha del segmento, este no alcanzará la rentabilidad.

Aunque el Grupo espera que la demanda de sus servicios en el negocio de las tecnologías con bajas emisiones de carbono siga creciendo en los próximos años, es posible que este mercado no crezca tan rápidamente o se desarrolle de otro modo en la forma en que el Grupo espera.

Si el Grupo no es capaz de adaptar eficazmente sus capacidades de servicio a los proyectos de tecnologías con bajas emisiones de carbono, o de mantener su reputación como proveedor líder de servicios para clientes que emprenden proyectos de tecnologías con bajas emisiones de carbono, podría sufrir una pérdida de clientes actuales y no conseguir nuevos clientes o licitaciones específicas. Aunque la expansión en el sector de las tecnologías con bajas emisiones de carbono no requiere una cantidad significativa de inversión, si el Grupo no consigue posicionarse adecuadamente en este sector, podría tener

un efecto material adverso en el negocio, la situación financiera y los resultados de las operaciones del Grupo.

– ***El Grupo opera en mercados altamente competitivos***

Todas las actividades que el Grupo desarrolla a través de cada uno de sus segmentos de negocio tienen lugar en sectores altamente competitivos que requieren importantes recursos humanos, materiales, técnicos y financieros y en los que operan otras empresas especializadas y grandes grupos internacionales. Los grupos y empresas con los que el Grupo compite en sus diferentes segmentos de negocio pueden disponer de mayores recursos materiales, técnicos y financieros que el Grupo, o de mayor experiencia o mejor conocimiento de los mercados en los que el Grupo opera o pretende expandir su negocio, como Oriente Medio o Estados Unidos, o exigir una menor rentabilidad a sus inversiones y, en consecuencia, poder presentar mejores ofertas técnicas o económicas que las del Grupo.

Según los datos de los informes anuales del Emisor y de sus competidores, los principales competidores de Técnicas Reunidas son Technip FMC (ingresos de 9.000 millones de dólares en 2024), Saipem (ingresos de 14.555 millones de euros en 2024), Maire (ingresos de 5.900 millones de euros en 2024), JGC (ingresos de 4.900 millones de euros en 2024), Petrofac (ingresos de 2.496 millones de euros en 2023), Larsen and Toubro (29.290 millones de dólares americanos en 2024), Fluor (16.300 millones de dólares americanos en 2024) y Bechtel (20.600 millones de dólares americanos en 2024).

Esta competencia podría intensificarse debido a la entrada de nuevas empresas o inversores privados en el mercado o a la consolidación de los mercados en los que opera el Grupo.

Asimismo, el Grupo depende del éxito en la licitación y adjudicación de proyectos en los diferentes segmentos de actividad en los que presta servicios. Los competidores pueden presentar ofertas agresivas en las licitaciones en las que participa el Grupo y pueden calcular sus ofertas basándose en hipótesis de precios bajos para los componentes de los proyectos, así como costes bajos de construcción, mantenimiento, capital, mano de obra y otros. Estas ofertas pueden ejercer una presión a la baja sobre el precio medio de venta y dificultar que el Grupo presente ofertas ganadoras o que presente ofertas a precios que garanticen una rentabilidad prevista o suficiente.

Además, la transición energética y la aparición de nuevos productos y tecnologías de producción han llevado al Grupo a adaptar sus centros de producción y servicios para responder a las demandas de sus clientes en ámbitos como la fabricación de bioproductos, la captura de carbono y la gestión del metano. Esta evolución de las actividades del Grupo requiere inversiones en nuevas tecnologías, investigación y desarrollo y en la captación y retención de personal cualificado. A este respecto, los competidores del Grupo pueden estar en mejores condiciones de invertir en soluciones relacionadas con la transición energética y de asignar recursos a la exploración de posibles nuevas tecnologías y a la investigación y el desarrollo. Además, los competidores pueden ser más atractivos y eficaces a la hora de atraer y retener talentos. Estos factores pueden hacer que el Grupo no alcance una posición competitiva en el contexto de la transición energética y repercutir negativamente en la actividad, la situación financiera y los resultados del Grupo.

Cualquiera de los factores anteriores podría mermar la capacidad del Emisor para competir con éxito en su sector, lo que podría tener un efecto material adverso en nuestro negocio, estrategia de crecimiento, resultados de operaciones, situación financiera y perspectivas.

– ***La no entrega en plazo de los proyectos del Grupo a sus clientes podría afectar a las ventas futuras, a la rentabilidad y a las relaciones con estos clientes***

Los contratos que el Grupo suscribe con sus clientes suelen requerir largos plazos de fabricación debido a complejos requisitos técnicos y logísticos. Estos contratos pueden contener cláusulas relativas a plazos de ejecución e indemnizaciones por daños y perjuicios en relación con la entrega a tiempo.

La capacidad del Grupo para cumplir los plazos de entrega a los clientes de sus proyectos depende de distintos factores, como una logística adecuada de suministro y construcción, la disponibilidad de materias primas, el acceso a los equipos y materiales necesarios para la entrega de productos y la prestación de servicios, una mano de obra adecuadamente formada y capacitada, el rendimiento de los subcontratistas, la pericia y ejecución de la ingeniería de proyectos, una capacidad suficiente de las plantas de fabricación y una planificación y programación adecuadas de los recursos de fabricación.

Si el Grupo no entrega el proyecto de acuerdo con las expectativas del cliente, podría verse sujeto a indemnizaciones por daños y perjuicios, dar lugar a la imposición de penalizaciones por parte de los clientes, reducir sus márgenes en estos contratos o provocar un empeoramiento de las relaciones existentes con los clientes.

Además, en algunos casos, el Grupo ha prestado fianzas de cumplimiento en relación con los productos y servicios que ha contratado, que pueden ser ejecutadas por los clientes en caso de incumplimiento de los términos previstos en los contratos del proyecto.

La imposición de estas sanciones o la ejecución de las garantías concedidas por el Grupo pueden tener un efecto material adverso en la actividad, la situación financiera y los resultados del Grupo.

– ***Riesgos relacionados con la participación del Grupo en empresas conjuntas temporales y otras empresas comerciales***

El Grupo licita y puede seguir licitando determinados proyectos conjuntamente con socios de Uniones Temporales de Empresas (UTEs) o consorcios. El Grupo puede enfrentarse a reclamaciones de terceros por actuaciones de sus miembros como consecuencia de su participación en la selección de una determinada obra o negocio en Uniones Temporales de Empresas, “joint ventures”, agrupaciones de interés económico o cualquier otra forma de agrupación empresarial, ya sea nacional o extranjera y ajena al control del Grupo, lo que podría tener un efecto material adverso sobre la situación financiera y los resultados del Emisor y/o de las empresas del Grupo.

En los anexos III y IV de las cuentas anuales consolidadas de 2024 adjuntas como **Anexo II (i)** figura una lista exhaustiva de las operaciones conjuntas, Uniones Temporales de Empresas, consorcios y establecimientos permanentes del Emisor y sus filiales incluidos en el perímetro de consolidación.

Aunque a la fecha del presente Documento Base Informativo esta situación nunca se ha materializado, estas participaciones también implican el riesgo de que uno de los socios se declare insolvente o no financie su parte de las aportaciones de capital adicionales que puedan ser necesarias, lo que podría afectar a la ejecución del proyecto correspondiente.

En ciertos casos, el Grupo puede tener menos control sobre dichas actividades del que tendría si tuviera el control operativo total. En estas circunstancias, la capacidad del Grupo para maximizar la rentabilidad de cualquier contrato que se le adjudique puede verse afectada negativamente por el rendimiento de sus socios en empresas conjuntas, operaciones conjuntas o consorcios. Además, el Grupo puede depender de la pericia de los socios a la hora de evaluar determinados costes del contrato. El Grupo puede verse expuesto a su parte de cualquier sobrecoste de la “*joint venture*”, operación conjunta o consorcio, lo que puede tener un efecto material adverso en su negocio, situación financiera y resultados de las operaciones.

Además, los socios de una empresa conjunta, de una operación conjunta o de un consorcio pueden tener intereses económicos (o de otro tipo) que no coincidan con los intereses del Grupo, lo que podría dar lugar a bloqueos, a la no aplicación de los planes del Grupo (como las medidas de gestión activa de activos) o a la aplicación de planes alternativos a los inicialmente previstos. Si estos terceros adoptaran medidas contrarias a los intereses y planes del Grupo, éste correría el riesgo de llegar a un punto muerto en la toma de decisiones que podría afectar negativamente a su capacidad para aplicar sus estrategias o afectar a la ejecución del proyecto correspondiente.

El Grupo dispone de efectivo procedente de operaciones conjuntas con otros socios y de la integración de Uniones Temporales de Empresas y establecimientos permanentes, que asciende a 474.613 miles de euros a 31 de diciembre de 2024 (479.181 miles de euros a 31 de diciembre de 2023).

Por último, cualquier conflicto, litigio o arbitraje resultante de disputas con estos terceros podría aumentar los gastos del Grupo y desviar su atención y enfoque de su actividad principal. En determinadas circunstancias, el Grupo también puede ser responsable o corresponsable de acciones o procedimientos emprendidos por o contra dichos terceros.

Esto podría tener un efecto material adverso en el negocio, los resultados y la situación financiera del Emisor y de otras empresas del Grupo.

– ***Riesgo de litigios, reclamaciones y procedimientos administrativos sancionadores***

En el curso de su actividad, el Grupo puede verse implicado en litigios, reclamaciones y procedimientos administrativos disciplinarios, incluidos los procedimientos fiscales, cuyo resultado puede ser incierto. En particular, el Grupo ha registrado provisiones en su balance consolidado para cubrir contingencias y gastos, incluidas obligaciones de pago a socios de proyectos, provisiones para riesgos probables y provisiones para otros pagos a realizar no corrientes. A 31 de diciembre de 2024, el Grupo ha dotado provisiones por un total de 82 millones de euros relativas a litigios, arbitrajes y reclamaciones con clientes y subcontratistas relacionados con reclamaciones de cantidades o ejecución de garantías en el marco del desarrollo de determinados proyectos del Grupo, en particular en relación con el proyecto Touat Gaz en Argelia (45 millones de euros del total de la provisión dotada).

Otros procedimientos en los que está implicado el Grupo son, entre otros, el arbitraje en Asia, los procedimientos iniciados en relación con el proyecto MGT Teesside y el procedimiento de arbitraje contra la empresa conjunta KPP Finlandia.

Por otro lado, el Grupo continúa con los siguientes procedimientos tributarios (i) las propuestas de disconformidad y las propuestas de sanción relativas a los impuestos sobre Sociedades del Emisor de los ejercicios 2012 a 2014 (ambos inclusive), Adicionalmente, el Emisor ha interpuesto el 29 de mayo de 2023, otro recurso ante la Audiencia Nacional contra la resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central (el “TEAC”) comunicada el 4 de abril de 2023, relativa a los ejercicios 2014 a 2015 (ambos incluidos), por el resto de los impuestos.

El Grupo no puede garantizar que los resultados de procedimientos o acciones legales, administrativos o reglamentarios, actuales o futuros, no perjudiquen materialmente a su actividad, situación financiera, resultados de explotación y perspectivas, ni puede garantizar que no incurrirá en pérdidas en relación con procedimientos o acciones legales, administrativos o reglamentarios, actuales o futuros, que superen las provisiones que pueda haber reservado con respecto a dichos procedimientos o acciones o que superen la cobertura de seguro disponible, cualquiera de los cuales podría tener un efecto material adverso en la actividad, situación financiera, resultados de explotación y perspectivas del Grupo.

Para mayor información sobre los litigios del grupo, puede consultar las Cuentas Anuales Consolidadas del Grupo.

– ***Retención de directivos y personal clave y capacidad de atraer empleados cualificados***

La capacidad de TR para operar su negocio y aplicar sus estrategias depende de las continuas contribuciones de su Presidente Ejecutivo, sus altos directivos, sus ingenieros y demás personal.

La pérdida de personal clave o las deficiencias en su formación pueden aumentar el riesgo de una ejecución insatisfactoria de los proyectos. Además, el Emisor puede enfrentarse a una menor disponibilidad de personal cualificado debido al aumento de la demanda en todo el mundo en áreas como las energías renovables o las infraestructuras. En particular, la incapacidad para contratar y retener personal cualificado con experiencia en el campo de los servicios de transición energética puede reducir la capacidad del Grupo para prestar servicios que satisfagan las expectativas del cliente en este nuevo escenario.

La pérdida imprevista de los servicios de cualquier miembro de su alta dirección puede afectar negativamente a su negocio y provocar un retraso en los procesos de administración o toma de decisiones hasta que se encuentre un sustituto adecuado. Puede haber un número limitado de personas con las competencias necesarias para ocupar estos puestos y TR no puede asegurar que ser capaces de localizar o emplear a dicho personal cualificado en condiciones aceptables para el Grupo, o en absoluto, lo que puede afectar a nuestras relaciones con clientes y/o proveedores.

Estos factores podrían afectar negativamente a nuestra actividad, situación financiera, resultados de explotación y flujos de tesorería.

4.1.4. Riesgo relacionado con la estructura de propiedad del Emisor

– ***Los intereses de los accionistas significativos del Emisor pueden diferir de los del Emisor***

A la fecha del presente Documento Base Informativo, el 32,3923 % del capital social del Emisor está controlado a través de Araltec, S.L. por distintos miembros de la familia Lladó y un 5,234% está controlado por D.^a Pilar Arburúa Aspiunza, viuda de D. José Lladó Fernández-Urrutia.

De acuerdo con los términos y condiciones del apoyo financiero de la SEPI, en caso de incumplimiento de las obligaciones de pago derivadas del mismo, el consejo de administración de la SEPI podrá convertir la totalidad o parte del préstamo participativo en acciones ordinarias de TR, lo que podría derivar en que la SEPI se convirtiera en un accionista significativo, o incluso mayoritario o de control, del Emisor, capaz de ejercer una influencia significativa y de alterar la gestión y el gobierno habituales del Emisor.

4.2. Riesgo de los Valores

Los principales riesgos de los Pagarés que se emiten son los siguientes:

4.2.1. Riesgo de mercado

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, el Emisor no puede asegurar que los Pagarés se negocien a un precio de mercado igual o superior al precio de suscripción de los mismos.

4.2.2. Riesgo de inflación y subida de los tipos de interés

Los Pagarés tienen una rentabilidad implícita. No obstante, el inversor debe tener en cuenta, además de su rentabilidad nominal, su rentabilidad real, entendida como la rentabilidad nominal ajustada por el nivel de inflación.

4.2.3. Riesgo de crédito

Los Pagarés están garantizados únicamente por el patrimonio del Emisor, sin que dicho pago se 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 del Emisor de cumplir con las obligaciones establecidas derivadas de los mismos, y consiste en la posible pérdida económica que puede generar el incumplimiento, total o parcial, de esas obligaciones.

4.2.4. Los Pagarés no tienen calificación crediticia (rating)

Los Pagarés que se emitan al amparo del Programa no tienen una calificación crediticia a corto plazo que haya sido asignada por cualquiera de las agencias de calificación reconocidas por la European Securities and Markets Authority (ESMA) y que aplique una metodología de calificación crediticia que cumple con el Reglamento (CE) N° 1060/2009

del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de septiembre de 2009 sobre las agencias de calificación crediticia.

En la medida en que cualquier agencia de calificación asigne una calificación crediticia a los Pagarés, dicha calificación puede no reflejar el impacto potencial de todos los riesgos relacionados con la estructura, el mercado, los factores adicionales discutidos anteriormente y otros factores que puedan afectar al valor de los Pagarés como valores de renta fija a corto plazo.

4.2.5. Riesgo de liquidez

Es el riesgo de que los inversores no encuentren contrapartida para los Pagarés cuando quieran materializar la venta de los mismos antes de su vencimiento. Aunque, para mitigar este riesgo, se va a proceder a solicitar la incorporación de los Pagarés emitidos al amparo del Programa en el MARF, no es posible asegurar que vaya a producirse una negociación activa en el mercado.

En este sentido, se indica que el Emisor 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 valores.

4.2.6. 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 Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo (la “**Ley Concursal**”), en caso de concurso del Emisor, 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, entre otros, los siguientes:

- (i) 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.
- (ii) Los créditos que por pacto contractual tengan el carácter de subordinados respecto de todos los demás créditos contra el concursado, incluidos los participativos.
- (iii) 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.
- (iv) Los créditos por multas y demás sanciones pecuniarias.

- (v) Los créditos de que fuera titular alguna de las personas especialmente relacionadas con el concursado en los términos establecidos en el artículo 283 de la mencionada Ley Concursal.
- (vi) 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.
- (vii) 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 constate, previo informe de la administración concursal, que el acreedor obstaculiza de forma reiterada el cumplimiento del contrato en perjuicio del interés del concurso.

4.2.7. Riesgo de insolvencia o liquidación de las filiales del Emisor

Los Pagarés estarán, desde un punto de vista estructural, subordinados respecto a cualquier endeudamiento de las filiales del Emisor. En caso de liquidación, disolución, administración, reorganización o cualquier otro supuesto de insolvencia, las filiales pagarían a los tenedores de su deuda y a sus acreedores comerciales antes de que pudieran repartir cualquiera de sus activos al Grupo.

4.2.8. Riesgo de subordinación frente a endeudamiento adicional

En el supuesto de que el Emisor suscribiese endeudamiento adicional y el mismo estuviese garantizado mediante garantías reales tales como prendas o hipotecas sobre determinados activos, los derechos de crédito de los titulares de los Pagarés como consecuencia de una situación concursal del Emisor se situarían, en cuanto al orden de prelación, por detrás de los acreedores en cuyo favor se hubieran otorgado dichas garantías.

V. INFORMACIÓN DEL EMISOR

5.1. Datos identificativos

Denominación social: TÉCNICAS REUNIDAS, S.A.

NIF: A28092583

LEI: 213800JEZBUPZKWJGF49

Domicilio social: Calle de Avenida de Burgos 89, Adequa, Edificio 6, Madrid, España.

Datos registrales: Registro Mercantil de Madrid, en el Tomo 1407, Folio 129 y Hoja 5692.

Como sociedad anónima de nacionalidad española, el Emisor está sujeto a los principios y disposiciones de la Ley de Sociedades de Capital, cuyo texto refundido fue aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, tal y como sea modificada o complementada en cada momento (la “**Ley de Sociedades de Capital**”) y demás legislación concordante.

5.2. Distribución accionarial

El capital social de la Compañía se fija en 8.030.126,50 euros, representado por 80.301.265 acciones de 0,10 euros de valor nominal cada una de ellas y representadas mediante anotaciones en cuenta. Las acciones están íntegramente suscritas y desembolsadas, constituyendo una única clase y serie. La totalidad del capital social está admitido a la cotización en los mercados secundarios oficiales en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.

Araltec, S.L. es el accionista mayoritario de TR al ser titular de las acciones representativas del 32,392% de los derechos de voto. No existe ningún accionista que tenga el control sobre el Emisor, tal y como este término se define el artículo 42 del Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio (**“Código de Comercio”**).

5.3. Objeto social

De acuerdo con lo establecido en el artículo 4 de los estatutos sociales, constituye el objeto social del Emisor:

“El objeto social de la Sociedad será el siguiente:

- a) Diseñar y preparar toda clase de proyectos e informes de ingeniería para el montaje de toda clase de fábricas, plantas o instalaciones industriales o civiles, así como llevar a cabo la construcción, supervisión y puesta en marcha de las mismas en la modalidad “llave en mano” integrando todos los servicios necesarios hasta la entrega de la instalación al cliente, y ello bien sea a un precio tanto alzado o mediante otras formas de pago o de financiación.*
- b) Proyectar y preparar informes técnicos y económicos relacionados con las utilidades y costes de cualquier instalación industrial.*
- c) La asistencia y dirección técnica para el montaje de cualquier fábrica o industria, así como la construcción, realización de obras civiles y estructuras, prefabricación de instalaciones, montaje de equipos, instalación eléctrica e instrumentación, incluyendo de manera enunciativa y no exhaustiva las actividades de supervisión de construcción, dirección de construcción, dirección facultativa, dirección de obra, firma de proyectos básicos y de ejecución, y coordinación de seguridad.*
- d) La asistencia técnica para la puesta en marcha y funcionamiento de cualquier instalación durante la etapa inicial desarrollando procesos propios o cediendo patentes, procedimientos o técnicas de fabricación, si fuere requerida, así como obteniendo en su caso de terceros aquellas tecnologías necesarias para llevar a cabo dichos servicios, bien bajo licencia o cualquier otro acuerdo de colaboración con tecnólogos, e instruyendo al personal para los respectivos trabajos que deban desarrollar en la nueva industria para que alcancen un completo rendimiento de trabajo, incluso interviniendo directamente en el montaje de dichas fábricas como contratista del todo o de parte de las obras.*
- e) Asistir técnicamente en la adquisición de toda clase de equipos, materiales o herramientas necesarias para la construcción de estas plantas, fábricas o instalaciones*

industriales, así como, a título meramente enunciativo, llevar a cabo la gestión de compras de los equipos, materiales y la activación de suministros, inspección, transporte y entrega de dichos equipos y materiales en planta, bien en nombre propio o de terceros. Facilitar a los suministradores la información técnica precisa para que los equipos, materiales o herramientas se hagan de acuerdo con las especificaciones. Realizar la inspección que sea precisa para que los equipos, materiales o herramientas a utilizar en las plantas cumplan las especificaciones que sean del caso. Asistir a la expedición y entrega de los equipos, materiales o herramientas, para cumplir los plazos y condiciones de entrega.

f) La adquisición, enajenación, gravamen y explotación de toda clase de bienes de equipo, incluso instalaciones industriales, así como bienes inmuebles.

g) La tenencia de bienes inmuebles, rústicos y urbanos, minas, canteras y establecimientos industriales para su explotación, utilización, administración, gestión, disfrute o arrendamiento.

Las actividades enumeradas podrán también ser desarrolladas por la Sociedad, tanto en España como en el extranjero, total o parcialmente, ya sea de manera directa, ya sea de manera indirecta mediante la participación en otras sociedades con objeto análogo. Quedan excluidas todas aquellas actividades para cuyo ejercicio la Ley exija requisitos especiales que no queden cumplidos por esta Sociedad.”

5.4. Descripción de las actividades del Emisor

El Grupo se dedica a prestar todo tipo de servicios de ingeniería y construcción de valor añadido para plantas industriales en los campos del refino, el gas natural, la petroquímica y las tecnologías con bajas emisiones de carbono. Los servicios prestados abarcan desde estudios de viabilidad o ingeniería básica y conceptual, hasta la ejecución completa de grandes y complejos proyectos llave en mano, incluyendo ingeniería y diseño, gestión de compras y entrega de equipos y materiales, construcción de instalaciones y otros servicios relacionados o vinculados (como asistencia técnica, supervisión de obras, dirección de obra, gestión de proyectos, puesta en marcha y formación). El Grupo también presta servicios para ofrecer soluciones técnicas vinculadas a la transición energética, la economía circular y la descarbonización (hidrógeno renovable, biocombustibles, valorización de residuos, secuestro y captura de CO₂, etc.).

La mayor parte de la actividad del Grupo se concentra en grandes proyectos industriales llave en mano, aunque también presta servicios de ingeniería, gestión de la construcción, puesta en marcha y explotación de plantas industriales. El Grupo divide su actividad en cinco divisiones: Refino, Gas Natural, Petroquímica, Tecnologías de Baja Emisión de Carbono y Otros.

El Grupo opera principalmente en América, Asia, Europa, el Mediterráneo y Oriente Medio. En concreto, los países en los que el Grupo estaba presente a 30 de junio de 2025 eran los siguientes:

- **España.**
- **América:** Argentina, Canadá, Chile, Colombia, México y Perú.
- **Asia:** India, Malasia, Kazajstán, Singapur y Tailandia.
- **Europa:** Bélgica, Polonia, Países Bajos y Alemania.
- **Mediterráneo** (fuera de los países europeos): Argelia y Turquía.

- **Oriente Medio:** Arabia Saudí, Azerbaiyán, Bahrein, EAU, Kuwait, Omán y Qatar.

Se incorpora como **Anexo I** al presente Documento Base Informativo una descripción detallada y estructurada de la evolución del negocio y de la estrategia desarrollada por el Emisor y el Grupo.

5.5. Organigrama del grupo de empresas del Emisor

Dada su consideración de sociedad cotizada, las acciones que comprenden el capital social del Emisor están en manos de una variedad de accionistas. A la fecha del presente Documento Base Informativo, de conformidad con las comunicaciones realizadas a la CNMV, los accionistas de la Sociedad con participaciones significativas son los siguientes:

Denominación	Total
Araltec, S.L. ⁽¹⁾	32,932 %
Pilar Arburua Aspiunza ⁽²⁾	5,234 %
Francisco García Paramés ⁽³⁾	4,861 %
JPMorgan Asset Management Holdings Inc. ⁽⁴⁾	3,701 %
M. Romain Burnand ⁽⁵⁾	3,141 %
Wellington Management Group LLP ⁽⁶⁾	1,005 %

(1) A través de Araltec Corporación, S.L.U. El capital social de Araltec, S.L. está repartido entre distintos miembros de la familia Lladó, sin que ninguno de ellos ostente el control de tal sociedad.

(2) Personalmente y un 5,159% a través de Aragonesas Promoción de Obras y Construcciones, S.L.U.

(3) Francisco García Paramés es accionista con el 50% del Capital de Esmelle Inversiones, S.L. que controla Santa Comba Gestión, S.L., que a su vez controla Cobas Asset Management, SGIIC, S.A. Gestora e Investment Manager de los FI, FIL, FP y SICAV tenedores de las acciones de la Sociedad.

(4) A través de JPMorgan Asset Management (UK) Limited

(5) A través de Moneta Asset Management SAS

(6) A través de Wellington Strategic European Equity Long/Short Master Fund (Cayman) L.P.

En cuanto al organigrama del Grupo encabezado por el Emisor, las cuentas anuales consolidadas del Emisor correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2024, que se adjuntan al presente Documento Base Informativo como **Anexo II (i)**, incluyen un listado de todas las sociedades dependientes del Emisor e incluidas en el perímetro de consolidación.

5.6. Composición del órgano de administración y directivos

Los estatutos del Emisor prevén un consejo de administración (el “**Consejo de Administración**”) compuesto por entre siete y quince miembros (cada uno de ellos, un “**Consejero**”). En la actualidad, el Consejo de Administración está compuesto por diez (10) Consejeros. A continuación, se indica la composición del Consejo de Administración a la fecha del presente Documento Base Informativo y la condición de sus miembros de conformidad con lo dispuesto en los estatutos sociales y en el Reglamento del Consejo de Administración del Emisor:

- **D. Juan Lladó Arburúa** – *Presidente Ejecutivo y Consejero*
- **D. José Manuel Lladó Arburúa** – *Vicepresidente 1º – Consejero independiente*
- **D.ª Petra Mateos-Aparicio Morales** – *Consejera independiente*
- **D. Alfredo Bonet Baiget** – *Consejero independiente*

- **D. José Nieto de la Cierva** – *Consejero coordinador – independiente*
- **D.ª Inés Elvira Andrade Moreno** – *Consejera independiente*
- **D. Ignacio Sánchez-Asiaín Sanz** – *Consejero independiente*
- **D.ª Silvia Iranzo Gutiérrez** – *Consejera independiente*
- **D.ª Belén Villalonga Morenés** – *Consejera independiente*
- **D. Luis Manuel Enrique Téllez Kuenzler** – *Consejero independiente*

Técnicas Reunidas ha nombrado un Consejero coordinador debido a que el Presidente del Consejo de Administración tiene funciones ejecutivas. Como Consejero coordinador, D. José Nieto de la Cierva está especialmente facultado para convocar reuniones del Consejo de Administración e incluir puntos en el orden del día de una reunión ya convocada, así como coordinar y reunir a los Consejeros no ejecutivos que se designen y dirigir, en su caso, la evaluación periódica del Presidente del Consejo de Administración.

Dña. Laura Bravo Ramasco es secretaria no Consejera del Consejo de Administración.

El Presidente Ejecutivo es el primer ejecutivo del Emisor, del que dependen los demás miembros de la Alta Dirección del Emisor.

Los Altos Directivos y demás personas que asumen la gestión del Emisor y de los que dependen las áreas y departamentos del Emisor son los siguientes:

ALTA DIRECCIÓN	
Nombre	Cargo
Juan Lladó Arburua	Presidente Ejecutivo
Eduardo Jesús San Miguel González de Heredia	CEO
Arthur Wallace Crossley Sanz	CEO adjunto / Director Comercial y de Estrategia
Javier Díaz Hevia	Director Financiero
Laura Bravo Ramasco	Secretaria del Consejo de Administración
Emilio Gómez Acevedo	Director Asesoría Jurídica
José María González Velayos	Director de Auditoría Interna
Hugo Mínguez Campos	Director de RR. HH. y SS. GG.
Jesús Antonio Rodríguez Rodríguez	Director General de Operaciones
Miguel Ángel Paradinas Márquez	Director General

5.7. Auditores

- (i) Entidad auditora: Deloitte Auditores, S.L.
- (ii) Domicilio: Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1 Torre Picasso
- (iii) N.I.F.: B-79104469
- (iv) Registro ROAC: S0692
- (v) Nombramiento: aprobado en la junta general ordinaria de accionistas celebrada el 26 de junio de 2025
- (vi) Duración del mandato: Un ejercicio
- (vii) Ejercicios a auditar: 2025

5.8. Procedimientos judiciales, administrativos y de arbitraje, que tengan la condición de significativos

A la fecha del presente Documento de Base Informativo no consta existencia de procedimientos judiciales, administrativos o de arbitraje en curso que puedan considerarse significativos para la situación financiera o reputacional del Grupo.

VI. ASESOR REGISTRADO

- (i) Denominación social: Banca March, S.A.
- (ii) NIF: A-07004021
- (iii) LEI: 959800LQ598A5RQASA61
- (iv) Domicilio social: Avenida Alejandro Rosselló 8. 07002 Palma de Mallorca
- (v) Constitución: Banca March, S.A. es una sociedad anónima constituida ante el Notario de Madrid, D. Rodrigo Molina Pérez, el 24 de junio de 1946 e inscrita en el Registro Mercantil de Baleares al Tomo 20, Libro 104, Hoja 195 y en el Registro de Asesores Registrados del MARF según la Instrucción Operativa 8/2014 de 24 de marzo sobre la admisión de asesores registrados del Mercado Alternativo de Renta Fija.
- (vi) Instrucción operativa de MARF por la que se adquiere la condición de asesor registrado: El Asesor Registrado es una entidad admitida como asesor registrado del MARF por medio de la Instrucción Operativa 8/2014, de 24 de marzo de 2014, de conformidad con lo dispuesto en el apartado segundo de la Circular del Mercado 2/2025, de 16 de junio, sobre Asesores Registrados del Mercado Alternativo de Renta Fija.

Banca March, S.A. tendrá las funciones recogidas en la Circular de MARF que regula la figura del asesor registrado, en el Reglamento del Mercado y en la legislación vigente.

VII. PERSONA RESPONSABLE DEL CONTENIDO DEL DOCUMENTO INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN

Don Juan Lladó Arburúa, en nombre y representación del Emisor, en su condición de Presidente Ejecutivo, asume la responsabilidad por el contenido de este Documento Base Informativo de incorporación de Pagarés, conforme a los acuerdos adoptados por el Consejo de Administración del Emisor el 7 de octubre de 2025.

Don Juan Lladó Arburúa asegura que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en este Documento Base Informativo es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

VIII. TÉRMINOS Y CONDICIONES DE LOS VALORES O DEL PROGRAMA DE VALORES

8.1 Denominación completa de la emisión de valores

Programa de Pagarés TÉCNICAS REUNIDAS 2025.

8.2 Saldo vivo máximo

El saldo vivo máximo del Programa es de trescientos millones de euros (300.000.000 €) nominales.

Este importe se entiende como saldo máximo vivo que puede alcanzar en cada momento la suma del nominal de los Pagarés en circulación que se emitan bajo el Programa y que se incorporen al MARF al amparo de este Documento Base Informativo.

8.3 Divisa de la emisión

Los Pagarés emitidos al amparo del presente Programa estarán denominados en Euros.

8.4 Descripción del tipo y la clase de los valores. Nominal unitario

Los Pagarés son valores emitidos al descuento, que representan una deuda para su Emisor, devengan intereses y son reembolsables por su nominal al vencimiento.

Para cada emisión de Pagarés con el mismo vencimiento se asignará un código ISIN.

Cada Pagaré tendrá un valor nominal de cien mil euros (100.000 €), por lo que el número máximo de Pagarés vivos en cada momento no podrá exceder de tres mil (3.000).

8.5 Uso de los fondos

El efectivo de los pagarés emitidos será utilizado para financiar actividades y proyectos asociados de la cartera del Emisor entre los que se encuentran proyectos asociados a la descarbonización y a la transición energética .

8.6 Representación de los valores mediante anotaciones en cuenta

Los Pagarés que se incorporen al MARF al amparo del presente Documento Base Informativo estarán representados por anotaciones en cuenta, tal y como está previsto por los mecanismos de negociación en el MARF, en el que se solicitará su incorporación, de acuerdo con lo dispuesto en (i) el artículo 8.3 de la Ley de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión; y (ii) el Real Decreto 814/2023, de 8 de noviembre, sobre instrumentos financieros, admisión a negociación, registro de valores negociables e infraestructuras de mercado.

IBERCLEAR, con domicilio en Madrid, Plaza de la Lealtad, 1, junto con sus entidades participantes autorizadas, será la entidad encargada del registro contable de los Pagarés.

8.7 Orden de prelación

Los Pagarés emitidos no contarán con garantías reales ni personales. En consecuencia, será el Emisor quien responda con su patrimonio frente a los inversores en virtud de los Pagarés.

Conforme al orden de prelación de créditos establecido en la Ley Concursal, en caso de concurso del Emisor, los titulares de los Pagarés estarían situados por detrás de los acreedores con privilegio que a la fecha tenga el Emisor, en el mismo nivel que el resto de los acreedores comunes y por delante de los acreedores subordinados (salvo que aquellos pudieran ser calificados como tales conforme a lo previsto en el artículo 281 de la Ley Concursal) y no gozarían de preferencia entre ellos.

8.8 Descripción de los derechos vinculados a los valores y procedimiento para el ejercicio de los mismos. Método y plazos para el pago de los valores y para la entrega de los mismos

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

Los derechos económicos y financieros para el inversor asociados a la adquisición y tenencia de los Pagarés serán los derivados de las condiciones de tipo de interés, rendimientos y precios de amortización con que se emitan y que se encuentran en los epígrafes 5.10, 5.11 y 5.13 siguientes.

La fecha de desembolso de los Pagarés emitidos coincidirá con la fecha de emisión de los mismos. Su precio de emisión será abonado al Emisor por Banca March, en su condición de Agente de Pagos, en la cuenta que éste le indique en cada fecha de emisión.

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

Igualmente, el Emisor comunicará el desembolso, mediante el correspondiente certificado, a MARF y a IBERCLEAR.

8.9 Fecha de emisión. Plazo de vigencia del programa

La vigencia del Programa es de un (1) año a partir de la fecha de incorporación por parte del MARF de este Documento Base Informativo.

Al tratarse de un Programa de tipo continuo, los Pagarés podrán emitirse, suscribirse e incorporarse al MARF al amparo del presente Documento Base Informativo cualquier día durante la vigencia del mismo. No obstante, el Emisor se reserva la posibilidad de no emitir Pagarés cuando lo estime oportuno, de acuerdo con las necesidades de tesorería del Emisor o porque encuentre condiciones de financiación más ventajosas.

En las certificaciones complementarias de cada emisión 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.

8.10 Tipo de interés nominal. Indicación del rendimiento y método de cálculo

El tipo de interés nominal anual de los Pagarés se fijará para cada emisión. Los Pagarés se emitirán al tipo de interés acordado entre el Emisor y las Entidades Colaboradoras. El rendimiento quedará implícito en el nominal del Pagaré, a rembolsar en la fecha de su vencimiento.

El interés al que las Entidades Colaboradoras transmitan los Pagarés a terceros será el que libremente se acuerde entre los interesados.

Al ser valores emitidos al descuento y tener una rentabilidad implícita, el importe efectivo a desembolsar por el 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:

(i) Cuando el plazo de emisión sea inferior o igual a 365 días:

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

(ii) Cuando el plazo de emisión sea superior a 365 días:

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

Siendo:

“N” = importe nominal del Pagaré.

“E” = importe efectivo del Pagaré.

“d” = número de días del período, hasta el vencimiento.

“ i_n ” = tipo de interés nominal, expresado en tanto por uno.

Se incluye en la página siguiente 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.

La base de cálculo utilizada para cada una de las emisiones de pagarés de la tabla siguiente es Act/365. Dado que para cada emisión de pagarés la base de cálculo podrá ser Act/360 o Act/365, si la base es Act/360, la tabla podría variar.

[Resto de la página en blanco]

VALOR EFECTIVO DE UN PAGARÉ DE 100.000 EUROS NOMINALES

(Plazo inferior al 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 al año)						(Plazo igual al año)			(Plazo a más de 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 (%)	-30 días (euros)
0,25	99.938,39	0,25	-6,84	99.876,86	0,25	-6,83	99.750,62	0,25	-6,82	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	-13,60	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	-20,32	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	-26,99	98.026,93	1,00	-26,72
1,25	99.692,73	1,26	-34,02	99.387,34	1,26	-33,82	98.765,43	1,25	-33,61	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	-40,18	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	-46,70	96.585,19	1,75	-45,90
2,00	99.509,27	2,02	-54,23	99.023,33	2,02	-53,70	98.039,22	2,00	-53,18	96.111,66	2,00	-52,13
2,25	99.448,27	2,27	-60,93	98.902,59	2,27	-60,26	97.799,51	2,25	-59,60	95.641,61	2,25	-58,29
2,50	99.387,34	2,52	-67,61	98.782,14	2,53	-66,79	97.560,98	2,50	-65,98	95.175,00	2,50	-64,37
2,75	99.326,48	2,78	-74,28	98.661,98	2,79	-73,29	97.323,60	2,75	-72,31	94.711,79	2,75	-70,37
3,00	99.265,71	3,03	-80,92	98.542,12	3,04	-79,75	97.087,38	3,00	-78,59	94.251,96	3,00	-76,30
3,25	99.205,00	3,29	-87,55	98.422,54	3,30	-86,18	96.852,30	3,25	-84,83	93.795,46	3,25	-82,15
3,50	99.144,37	3,55	-94,17	98.303,26	3,56	-92,58	96.618,36	3,50	-91,02	93.342,27	3,50	-87,93
3,75	99.083,81	3,80	-100,76	98.184,26	3,82	-98,94	96.385,54	3,75	-97,17	92.892,36	3,74	-93,64
4,00	99.023,33	4,06	-107,34	98.065,56	4,08	-105,28	96.153,85	4,00	-103,27	92.445,69	3,99	-99,28
4,25	98.962,92	4,32	-113,90	97.947,14	4,34	-111,58	95.923,26	4,25	-109,32	92.002,23	4,24	-104,85
4,50	98.902,59	4,58	-120,45	97.829,00	4,60	-117,85	95.693,78	4,50	-115,33	91.561,95	4,49	-110,35

Dada la diversidad de tipos de emisión que previsiblemente se aplicarán a lo largo del Programa, no es posible predeterminar el rendimiento resultante para el inversor (TIR). En cualquier caso, se determinaría, para los Pagarés de hasta 365 días, por la fórmula que a continuación se detalla:

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

en la que:

TIR = 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.

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.

8.11 Entidades Colaboradora, Agente de pagos y entidades depositarias

Las entidades que colaboran en el Programa (las “**Entidades Colaboradoras**”) son, a la fecha del presente Documento Base Informativo, la siguiente:

- I. Nombre: Banca March, S.A.
C.I.F.: A-07004021
Domicilio: Avenida Alejandro Rosselló 8. 07002 Palma de Mallorca
- II. Nombre: Haitong Bank, S.A., Sucursal en España
C.I.F.: W0102170H
Domicilio: Paseo de la Castellana nº 52, 1ª planta izquierda, 28046 Madrid
- III. Nombre: Kutxabank Investment, Sociedad de Valores, S.A.U.
C.I.F.: A48403927
Domicilio: Torre Iberdrola, Planta 26, Plaza Euskadi nº5, 48009 Bilbao
- IV. Nombre: Renta 4 Banco, S.A.
C.I.F.: A82473018
Domicilio: Paseo de La Habana, 74, 28036 Madrid

El Emisor ha firmado un contrato de colaboración con cada una de las Entidades Colaboradoras para el Programa, que incluye la posibilidad de vender a terceros (los “**Contratos de Colaboración**”).

Asimismo, el Emisor podrá suscribir otros contratos de colaboración con nuevas entidades colaboradoras para la colocación de las emisiones de Pagarés al amparo del Programa, lo que será, en su caso, comunicado al MARF mediante el correspondiente anuncio de otra información relevante (OIR).

Banca March, S.A. actuará asimismo como agente de pagos (el “**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 el Emisor. Cada suscriptor de los Pagarés designará, de entre las entidades participantes en IBERCLEAR, en qué entidad deposita los Pagarés.

8.12 Precio de amortización y disposiciones relativas al vencimiento de los valores. Fecha y modalidades de amortización

8.12.1 Precio 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, la amortización de los mismos 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 ello, quien no asume obligación ni responsabilidad alguna en cuanto al reembolso por parte del Emisor de los Pagarés a su vencimiento.

8.12.2 Plazo mínimo y máximo de amortización

Durante la vigencia de este Documento Base Informativo se podrán emitir e incorporar al MARF Pagarés, que podrán tener un plazo de amortización de entre tres (3) días hábiles y setecientos treinta (730) días naturales (es decir, veinticuatro (24) meses).

8.12.3 Amortización anticipada

Los Pagarés no incorporarán opción de amortización anticipada ni para el Emisor (*call*) ni para el titular del Pagaré (*put*). No obstante lo anterior, los Pagarés podrán amortizarse anticipadamente siempre que, por cualquier causa, obren en poder y posesión legítima del Emisor. A efectos aclaratorios, el Emisor podrá comprar Pagarés, en mercado o fuera de él, sin limitación alguna.

8.13 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 (5) años.

8.14 Restricciones a la libre transmisibilidad de los valores

Según la legislación vigente, no existen restricciones particulares, ni de carácter general, a la libre transmisibilidad de los Pagarés que se prevén emitir al amparo del Programa.

8.15 Legislación aplicable y jurisdicción de los valores

Los valores se emiten de conformidad con la legislación española que resulte aplicable al Emisor o a los mismos. En particular, se emiten de conformidad con la Ley de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión y el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, así como de acuerdo con sus respectivas normativas de desarrollo o concordantes.

Los Pagarés se registrarán de conformidad con la legislación española y 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 presente Documento Base Informativo es requerido por la Circular 1/2025.

IX. FISCALIDAD

La legislación fiscal del Estado del inversor y del Estado del Emisor podrían influir en las rentas derivadas de los valores. Se incluye mayor detalle de la fiscalidad de los valores como **Anexo III.**

X. INFORMACIÓN RELATIVA A LA INCORPORACIÓN

10.1 Publicación del Documento Base Informativo

El Documento Base Informativo se publicará en la web del MARF: (<https://www.bolsasymercados.es/>).

10.2 Descripción del sistema colocación y, en su caso, aseguramiento de la emisión

Las Entidades Colaboradoras podrán actuar como intermediarias de la colocación de los Pagarés. No obstante, las Entidades Colaboradoras podrán suscribir Pagarés en nombre propio.

A estos efectos y de conformidad con lo dispuesto en los Contratos de Colaboración, las Entidades Colaboradoras podrán solicitar al Emisor cualquier día hábil, entre las 10:00 y 14:00 horas de Madrid, 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 las Entidades Colaboradoras se determinará mediante acuerdo entre el Emisor y las Entidades Colaboradoras. Los términos de dicho acuerdo serán confirmados mediante el envío al Emisor por parte de las Entidades Colaboradoras de un documento que recoja las condiciones de la emisión y el Emisor, en caso de conformidad con dichos términos, lo devolverá a las Entidades Colaboradoras en señal de confirmación.

En caso de suscripción originaria por las Entidades Colaboradoras para su posterior transmisión a los inversores cualificados y/o clientes profesionales, se deja constancia de que el precio al que las Entidades Colaboradoras transmitan 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).

10.3 Incorporación de los valores

Solicitud de incorporación de los Pagarés al MARF. Plazo de incorporación

Se solicitará la incorporación de los Pagarés emitidos al amparo del Programa y descritos en este Documento Base Informativo en el sistema multilateral de negociación denominado Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF).

El Emisor se compromete a realizar todos los trámites necesarios para que los Pagarés sean admitidos a negociación en dicho mercado en un plazo máximo de siete (7) días hábiles a contar desde cada fecha de emisión que coincidirá, como se ha indicado anteriormente, 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 al MARF y se harán públicos los motivos del retraso a través de la publicación de la correspondiente comunicación de otra información relevante (OIR).

MARF adopta la estructura jurídica de un sistema multilateral de negociación (SMN), en los términos previstos en el artículo 68 de la Ley de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, constituyéndose en un mercado alternativo, no oficial, para la negociación de valores de renta fija.

El presente Documento Base Informativo es requerido por la Circular 1/2025.

Ni el MARF, ni la CNMV, ni las Entidades Colaboradoras han aprobado o efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con el contenido de este Documento Base Informativo, de las cuentas anuales auditadas del Emisor, ni de los demás documentos requeridos por la Circular 1/2025. 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 el Emisor.

Se recomienda al inversor leer íntegra y cuidadosamente este Documento Base Informativo con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los Pagarés.

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

El Emisor 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.

10.4 Publicación de la incorporación de la emisión de Pagarés

Se informará del registro del Programa y de la incorporación de cada emisión de Pagarés al amparo del mismo a través de la página web de MARF (www.bolsasymercados.es).

10.5 Contrato de liquidez

El Emisor no ha suscrito con ninguna entidad compromiso de liquidez alguno sobre los Pagarés a emitir y que se incorporen al MARF al amparo del presente Documento Base Informativo.

En Madrid, a 20 de octubre de 2025

Como responsable del Documento Base Informativo:

D. Juan Lladó Arburúa
TÉCNICAS REUNIDAS, S.A.

EMISOR

Técnicas Reunidas, S.A.

Avda. de Burgos, 89 – Adequa – Edificio 6
28050 Madrid

ENTIDADES COLABORADORAS

Banca March, S.A.

Avenida Alejandro Rosselló 8
07002 Palma de Mallorca

Haitong Bank, S.A., Sucursal en España

Paseo de la Castellana nº 52, 1ª planta izquierda
28046 Madrid

Kutxabank Investment, Sociedad de Valores, S.A.U.

Torre Iberdrola, Planta 26, Plaza Euskadi nº5
48009 Bilbao

Renta 4 Banco, S.A.

Paseo de La Habana, 74
28036 Madrid

SOLE LEAD ARRANGER

Banca March, S.A.

Avenida Alejandro Rosselló 8
07002 Palma de Mallorca

AGENTE DE PAGOS

Banca March, S.A.

Avenida Alejandro Rosselló 8
07002 Palma de Mallorca

ASESOR REGISTRADO

Banca March, S.A.

Avenida Alejandro Rosselló 8
07002 Palma de Mallorca

ASESOR LEGAL

Gómez-Acebo & Pombo Abogados, S.L.P.

Paseo de la Castellana, 216

28046 Madrid

ANEXO I

INFORMACIÓN ADICIONAL DEL EMISOR Y SU NEGOCIO

1 Divisiones del Grupo

Tradicionalmente, el Grupo ha concentrado su actividad en tres grandes segmentos operativos: (i) Petróleo y gas, (ii) Energía y (iii) Otras industrias.

No obstante, a partir de 2022, la dirección del Emisor comenzó a aplicar, junto con la segmentación tradicional, una segmentación rediseñada con el objetivo de (a) reflejar las percepciones sobre las actividades empresariales del Grupo de una forma más adecuada y comparable con las empresas homólogas del sector; y (b) reflejar el mayor posicionamiento del Grupo en las tecnologías de transición energética. Esta nueva segmentación, que se incluye en las cuentas anuales consolidadas de 2022, comprende los siguientes segmentos operativos (i) Refino, (ii) Gas Natural; (iii) Petroquímica; (iv) Tecnologías de Baja Emisión de Carbono; y (v) Otros.

En cada una de estas divisiones, el Grupo ofrece a sus clientes una amplia gama de servicios de ingeniería y construcción de instalaciones industriales, desde estudios de viabilidad o ingeniería básica y conceptual hasta la realización completa de grandes y complejos proyectos llave en mano que incluyen ingeniería de detalle, gestión del suministro, puesta en servicio, puesta en marcha y formación.

Upstream & Refino

El segmento de Upstream & Refino proporciona servicios de gestión, ingeniería, aprovisionamiento, construcción y puesta en marcha de instalaciones a lo largo de toda la cadena de valor para la producción de combustibles que cumplan las especificaciones más exigentes (Euro V/Euro VI). Estas instalaciones permiten a los clientes del Emisor producir combustibles limpios y de alta calidad, optimizando el uso de los recursos naturales y contribuyendo al mismo tiempo al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS). Además, el Grupo cuenta con una amplia experiencia en el diseño y construcción de estas plantas, que disponen de las tecnologías más avanzadas en procesos de refino.

El conocimiento de las instalaciones y su funcionamiento permite al Grupo ofrecer la posibilidad de modernizar/renovar las plantas existentes de sus clientes con el objetivo de mejorar su eficiencia y contribuir al cumplimiento de los compromisos de sostenibilidad, descarbonización y reducción de emisiones. Del mismo modo, esta línea permite a los clientes del Grupo optimizar el uso de los recursos naturales, reduciendo así la huella de carbono unitaria de los productos que fabrica.

El Grupo ha suministrado más de 560 unidades de combustibles limpios en todo el mundo, aplicando sus conocimientos técnicos y optimizando las emisiones de carbono y los gastos durante la fase de explotación de las plantas. Las unidades diseñadas y construidas por el Grupo incluyen refino básico, desulfuración, conversión profunda, unidades de aumento de octanaje, producción de hidrógeno y unidades de eliminación de azufre. Además, el Grupo sigue de cerca los futuros proyectos de hidrogenación de aceites vegetales, también para la producción de combustibles limpios.

La cifra de negocios del segmento de Refino fue de 691.405 miles de euros para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024, lo que representó el 15,53% de la cifra de negocios consolidada del Grupo para dicho periodo, y de 947.510 miles de euros y 1.425.936 miles de euros para los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2023 y el 31 de diciembre de 2022,

respectivamente, lo que representó el 21,92% y el 33,68% para dichos ejercicios de la cifra de negocios consolidada del Grupo, respectivamente.

Gas natural

El segmento de Gas natural presta servicios de dirección, gestión, ingeniería, aprovisionamiento, construcción y puesta en marcha de instalaciones a lo largo de toda la cadena de suministro, desde la producción de gas natural hasta las terminales de regasificación, ya que el gas natural es un combustible clave para avanzar hacia los objetivos de descarbonización. En este sentido, el Grupo ha diseñado y ejecutado todo tipo de instalaciones, desde instalaciones de producción en campos de gas natural, hasta plantas de tratamiento y proceso, estaciones de compresión, licuefacción, tanques de almacenamiento e instalaciones de regasificación final.

El Grupo ha diseñado y construido todo tipo de instalaciones en todo el mundo, desde instalaciones de producción en yacimientos de gas natural hasta plantas de tratamiento y procesamiento, estaciones de compresión, licuefacción, tanques de almacenamiento e instalaciones de regasificación final y centrales eléctricas alimentadas con gas natural. Los diseños del Grupo aplican las normas y tecnologías más exigentes para reducir las emisiones de metano en toda la cadena de valor.

La cifra de negocios del segmento de Gas natural fue de 2.941.611 miles de euros en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024, lo que representó el 66,1% de la cifra de negocios consolidada del Grupo en dicho periodo, y de 2.347.431 miles de euros y 1.632.121 miles de euros en los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2023 y 2022, respectivamente, lo que representó el 56,8% y el 38,6% en dichos ejercicios de la cifra de negocios consolidada del Grupo, respectivamente.

Petroquímica

El segmento de Petroquímica del Grupo presta servicios de dirección, gestión, ingeniería, compras, construcción y puesta en marcha de instalaciones dedicadas a la producción de materiales químicos básicos utilizados en distribución de agua, farmacia, salud, alimentos, eficiencia energética en edificios y sistemas de transporte, entre otros. Las plantas de producción de refino se están integrando con las operaciones petroquímicas, abasteciendo a ambos mercados de manera eficiente y flexible y optimizando el consumo de recursos naturales.

La cifra de negocios del segmento de Petroquímica fue de 571.222 miles de euros en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024, lo que representó el 12,83% de la cifra de negocios consolidada del Grupo en dicho periodo, y de 611.565 miles de euros y 842.556 miles de euros en los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2023 y 2022, respectivamente, lo que representó el 14,8 % y el 19,9% en dichos ejercicios de la cifra de negocios consolidada del Grupo, respectivamente.

Tecnologías bajas en carbono

El segmento de Tecnologías de Baja Emisión de Carbono comprende tres líneas de negocio: (i) Hidrógeno; (ii) Captura y almacenamiento de carbono; y (iii) Economía circular y bioproductos.

- ***Hidrógeno***

A través de esta línea de negocio, el Grupo participa activamente ofreciendo soluciones para los distintos tipos de hidrógeno, ayudando a sus clientes en la integración de este elemento en sus procesos productivos con soluciones de almacenamiento o mezclándolo con las redes de gas existentes.

- *Captura y almacenamiento de carbono*

La línea de captura y almacenamiento de carbono o ayuda a las empresas industriales que consumen mucha energía, como las industrias siderúrgica, química, cementera y papelera, a reducir las emisiones de carbono de sus activos. Las instalaciones industriales de alta intensidad son complejas, con limitaciones de espacio y operativas que dificultan la instalación de nuevos procesos. Ante estos retos, el Grupo acelera la transición energética de sus clientes hacia un futuro sin emisiones implantando tecnologías de captura de carbono en sus procesos industriales. Una vez capturado, el dióxido de carbono se almacena permanentemente o se convierte posteriormente en combustibles sintéticos.

- *Economía circular y bioproductos*

Dentro de esta línea de actividad, el Grupo presta servicios para producir biometano y convertir biomasa y residuos en combustibles (biodiésel y bioqueroseno), productos químicos y generación de energía y vapor.

Los ingresos del segmento de Tecnologías bajas en carbono fueron de 130.100 miles de euros para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024, lo que representó el 2,9% de los ingresos consolidados del Grupo para dicho periodo, y de 42.017 miles de euros y 5.716 miles de euros para los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2023 y 2022, respectivamente, lo que representó el 1% y el 0,01% para dichos ejercicios de los ingresos consolidados del Grupo, respectivamente.

Otros:

Este segmento presta servicios de dirección de proyectos, gestión, ingeniería, aprovisionamiento, construcción y puesta en servicio de instalaciones relacionadas con actividades ajenas a las líneas de negocio del Grupo. Las principales actividades son el tratamiento de aguas, las infraestructuras portuarias y la producción de petróleo. Este segmento también incluye aquellos proyectos cuya finalización no se logró como consecuencia de la rescisión por parte del cliente mediante la ejecución de garantías. El objetivo de esta inclusión es evitar distorsionar el análisis de los restantes segmentos.

La cifra de negocios del segmento Otros fue de 117.108 miles de euros para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2024, lo que representó el 2,6% de la cifra de negocios consolidada del Grupo para dicho periodo, y de 186.628 miles de euros y 327.041 miles de euros para los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2023 y 2022, respectivamente, lo que representó el 4%,5 y el 7,7% para dichos ejercicios de la cifra de negocios consolidada del Grupo, respectivamente.

2 Situación de mercado y evolución del negocio

El Grupo opera en un entorno en constante evolución, marcado por el incremento de la demanda de energía de los países emergentes, la continua adaptación a los nuevos estándares medioambientales y la necesidad de evolución de las refinerías hacia configuraciones más complejas y rentables.

A su vez, este contexto de trabajo es cada vez más exigente por existir unos criterios de sostenibilidad, incluidos los medioambientales, cada vez más estrictos, el desarrollo de las nuevas tecnologías y una creciente competencia. En este sentido, los proyectos del Grupo son cada vez

más complejos, con condiciones contractuales muy demandantes en cuanto a las especificaciones técnicas, el plazo, el alcance del trabajo y la ejecución.

La diversificación por productos y geografías permite al Grupo acometer las nuevas oportunidades que puedan surgir vinculadas con su actividad.

Para abastecer una demanda de energía creciente los clientes han de acometer inversiones, donde el Grupo está bien posicionado y cuenta con las credenciales exigidas por los inversores y una experiencia constatada a lo largo de sesenta años a nivel mundial y, en particular, en aquellas geografías donde está previsto que se produzcan la mayoría de las inversiones.

1.1 Evolución del Negocio en el primer semestre de 2025

El entorno macroeconómico

Evolución del negocio

La recuperación económica mundial está siendo consistente, aunque desigual entre países, tras la pandemia de COVID-19, del conflicto de Ucrania y la subida de los precios ante la escasez de oferta, generada por los shocks externos. La inflación está disminuyendo más rápidamente de lo previsto tras tocar techo en 2022 y está afectando menos de lo esperado en las tasas de empleo y la actividad económica, ante el endurecimiento de las políticas monetarias por parte de los bancos centrales, que han mantenido ancladas las expectativas de inflación.

Las proyecciones del FMI se basan en el supuesto de que las políticas actuales se mantendrán sin cambios en el momento actual. Tienen en cuenta la evolución reciente del mercado y el impacto de la creciente incertidumbre en torno a las políticas comerciales, que se supone será temporal, y cuyos efectos se disiparán al cabo de aproximadamente un año, pero no incorporan ningún supuesto sobre los posibles cambios de políticas que actualmente son objeto de debate público. La caída de los precios del petróleo provocada por la débil demanda china y una fuerte oferta de los países ajenos a la OPEP+ (Organización de Países Exportadores de Petróleo más algunos países no miembros, incluida Rusia), se ha visto compensada en parte por el aumento de los precios del gas provocado por temperaturas más bajas de lo previsto y disrupciones en la oferta, en particular causadas por el actual conflicto en Oriente Medio y las interrupciones en los yacimientos de gas. Se prevé que los precios de los productos básicos distintos de los combustibles aumenten un 2,5% en 2025, debido a las revisiones al alza de los precios de los alimentos y las bebidas, a causa de las malas condiciones climáticas que ha afectado a los grandes productores. Se espera que las tasas de política monetaria de los principales bancos centrales continúen descendiendo, aunque a ritmos distintos, debido a variaciones en las perspectivas de crecimiento e inflación. Se prevé que la orientación de la política fiscal se torne más restrictiva durante el período 2025–26 en las economías avanzadas, en particular en Estados Unidos y, en menor grado, en las economías de mercados emergentes y en desarrollo.

Se prevé que el crecimiento mundial se mantenga estable, aunque lento. Los pronósticos de crecimiento, del 3,3% en 2025 y 2026, están por debajo del promedio histórico (2000–19) del 3,7%). No obstante, el panorama general oculta las trayectorias divergentes de las distintas economías y un precario perfil de crecimiento mundial.

En el caso de las economías avanzadas, las revisiones de los pronósticos de crecimiento apuntan en diferentes direcciones:

En Estados Unidos, la demanda subyacente sigue siendo sólida, gracias a los fuertes efectos de riqueza, una orientación menos restrictiva de la política monetaria y condiciones financieras favorables. Se prevé que el crecimiento se sitúe en el 2,7% en 2025. Esta cifra es 0,5 puntos porcentuales mayor que la pronosticada en octubre y, en parte, refleja el arrastre de fondos de 2024, y entre otras señales, da cuenta de la solidez de los mercados laborales y la aceleración de la inversión. Se espera que el crecimiento se modere hasta su nivel potencial en 2026.

En la zona del euro, se espera un repunte del crecimiento, pero a un ritmo más gradual que el previsto en octubre, dado que las tensiones geopolíticas siguen afectando la actitud del mercado. La actividad más débil de lo previsto a fines de 2024, en especial en el sector manufacturero, así como el aumento de la incertidumbre sobre el panorama político y las políticas, explican la revisión a la baja de 0,2 puntos porcentuales, hasta el 1,0% en 2025. En 2026, se espera que el crecimiento aumente al 1,4%, respaldado por una fuerte demanda interna, a medida que se relajan las condiciones financieras, mejora la confianza y se disipa la incertidumbre en cierta medida.

Las estimaciones del volumen del comercio mundial se revisan ligeramente a la baja para 2025 y 2026. Esto obedece al marcado aumento de la incertidumbre acerca de las políticas comerciales, que probablemente perjudicará la inversión de forma desproporcionada entre las empresas que participan de forma intensiva en el comercio internacional. No obstante, se prevé que el impacto de la mayor incertidumbre sea pasajero. Además, el adelanto de algunos flujos comerciales en vista de la elevada incertidumbre de las políticas comerciales, y en anticipación de un endurecimiento de las restricciones comerciales, aporta un cierto efecto compensatorio a corto plazo. Se espera que continúen los avances en la desinflación. El enfriamiento gradual de los mercados laborales debería frenar las presiones de la demanda. Si añadimos el descenso esperado de los precios de la energía, la inflación general debería continuar descendiendo hacia los niveles fijados como meta por los bancos centrales. Dicho esto, para 2025 se proyecta que en Estados Unidos la inflación se sitúe cerca, pero por encima de la meta del 2%, en tanto que para la zona del euro se prevé una dinámica inflacionaria más moderada. Se espera que en China la inflación siga siendo baja.

El sector energético

El sector energético ha recuperado de forma significativa los niveles de demanda previos a la pandemia. Los combustibles líquidos han alcanzado una demanda media de 103 mb/d 2024. En este sentido, la Agencia Internacional de la Energía (AIE) prevé que la demanda mundial de petróleo aumente en 720 kb/d en 2025. Esta cifra es ligeramente inferior a la estimación del mes pasado, ya que las débiles entregas del segundo trimestre de 2025 en Estados Unidos y China socavaron la resiliencia en otros países. El crecimiento en 2026, de 740 kb/d (*kilo barrels per day* = miles de barriles por día), se verá frenado por las difíciles perspectivas económicas y la adopción de tecnologías de energía limpia.

La oferta mundial de petróleo aumentó en 330 kb/d en mayo, alcanzando los 105 mb/d, 1,8 mb/d más que hace un año. Las ganancias mensuales se repartieron equitativamente entre los países no pertenecientes a la OPEP+ y los de la OPEP+, a medida que la alianza de productores comenzó a dismantelar algunos recortes voluntarios de producción. Se proyecta que la oferta mundial de petróleo aumentará en 1,8 mb/d, hasta alcanzar los 104,9 mb/d, en 2025 y en 1,1 mb/d en 2026, impulsado por aumentos de 1,4 mb/d y 840 kb/d en los países no pertenecientes a la OPEP+, respectivamente.

Se prevé que la capacidad de refinación aumente en alrededor de 460 kb/d tanto en 2025 como en 2026, hasta promediar 83,3 mb/d y 83,7 mb/d, respectivamente. Los márgenes de refinación en mayo alcanzaron sus niveles más altos desde el primer trimestre de 2024. Sin embargo, el repunte de los precios del crudo a principios de junio redujo la rentabilidad, ya que los craqueos de gasolina, nafta y fueloil se debilitaron.

Los futuros del petróleo Brent subieron 5 \$/bbl, hasta los 74 \$/bbl, tras los ataques aéreos israelíes del 13 de junio contra las instalaciones nucleares y militares de Irán. Los precios de mayo y principios de junio se mantuvieron dentro de un rango, ya que las tensiones comerciales se redujeron ligeramente después de que Estados Unidos y China acordaran una distensión arancelaria de tres meses. Por otro lado, los planes de la OPEP+ para acelerar la reducción de los recortes voluntarios de producción contribuyeron a la perspectiva de unos balances holgados para el segundo semestre de 2025.

En cuanto al gas natural, tras el shock de oferta de 2022/23, los mercados de gas natural avanzaron hacia un reequilibrio gradual. La demanda mundial de gas alcanzó un nuevo máximo histórico en 2024 y se espera que se expanda aún más en 2025, apoyada principalmente por algunos mercados de rápido crecimiento en Asia. Mientras tanto, el equilibrio del mercado mundial del gas sigue siendo frágil. El crecimiento por debajo de la media en la producción de gas natural licuado (GNL) ha mantenido la oferta ajustada, mientras que los fenómenos meteorológicos extremos han aumentado las tensiones del mercado. Las tensiones geopolíticas han seguido alimentando la volatilidad de los precios. Aunque la interrupción del tránsito de gas ruso por tuberías a través de Ucrania el 1 de enero de 2025 no supone una amenaza inminente para el suministro, sí supone un riesgo para la seguridad de la Unión Europea que podría aumentar los requisitos de importación de GNL y endurecer los fundamentos del mercado en 2025.

Los datos preliminares indican que el consumo de gas natural aumentó un 2,8%, o 115 mil millones de metros cúbicos (bcm), interanual (y-o-y) en 2024, por encima de la tasa de crecimiento promedio del 2% entre 2010 y 2020. Las primeras estimaciones indican que el gas natural satisfizo alrededor del 40% del aumento de la demanda mundial de energía en 2024, una proporción mayor que la de cualquier otro combustible. Este crecimiento relativamente fuerte se debió principalmente a la región de Asia Pacífico, que representó casi el 45% de la demanda incremental de gas en 2024 gracias a la continua expansión económica de la región. El uso de gas para la industria y para las propias necesidades del sector energético, fue el principal impulsor de las tendencias globales y satisfizo casi el 45% del crecimiento de la demanda. Hubo una modesta recuperación en la demanda de gas industrial de Europa, aunque se mantuvo muy por debajo de los niveles anteriores a la crisis.

El gas natural sigue desplazando al petróleo y los productos derivados del petróleo en varios sectores. Esta tendencia está respaldada por políticas, regulaciones y dinámica del mercado. En Oriente Medio, el cambio de petróleo a gas en el sector eléctrico continuó en 2024. En el transporte por carretera, la rápida expansión de los camiones propulsados por GNL en China (con ventas récord en 2024) ha contribuido a reducir la demanda de diésel en ese país. También se espera que el uso de GNL como combustible para el abastecimiento de combustible aumente en medio de regulaciones más estrictas sobre emisiones para el transporte marítimo.

El precio en el Henry Hub (punto de referencia principal para los precios del gas natural en Estados Unidos) cerró en junio de 2022 en 6,5 dólares por MBtu (*British thermal unit*), y de ahí se ha ido estabilizando en precios más bajos, estando al cierre de 2024 en niveles de 3,5 dólares

MBtu. Los principales analistas e instituciones que vigilan la evolución de las materias primas energéticas prevén un escenario sostenido de altos precios de la energía y de sus derivados.

El escenario derivado del conflicto en Ucrania está implicando importantes decisiones en Europa en lo que respecta a la diversificación de su suministro de energía, de petróleo y de gas natural, que se traducirán en inversiones adicionales para abastecer la demanda de energía europea, sustituyendo a los suministros con origen en Rusia y otros países sujetos a sanciones internacionales. Previamente a la disrupción provocada por el conflicto en Ucrania, las principales empresas del sector, tanto empresas privadas como empresas nacionales, estaban apuntando a un fuerte ciclo inversor derivado de la falta de inversión desde mediados de la década de 2010 y apoyado por un escenario de altos precios del crudo y del gas natural. Estos tres factores (escenario geopolítico, falta de inversión reciente y escenario de precios altos) anuncian una importante actividad de inversión en la industria energética en los próximos años, incluso en un escenario de menor crecimiento económico.

Técnicas Reunidas

Este entorno macroeconómico general y la industria energética en particular han generado un aluvión de oportunidades y adjudicaciones durante el año 2024 y 2025 con proyectos diversificados tanto en segmentos como en geografías.

Con estas nuevas adjudicaciones, la cartera de Técnicas Reunidas vuelve a niveles máximos, con foco no sólo el tamaño de cartera, sino en la calidad de esta. Se resalta que todos estos nuevos grandes proyectos se llevarán a cabo en colaboración con socios estratégicos. El objetivo sigue siendo la excelencia en la ejecución, la mitigación del riesgo construcción y la gestión eficiente de los riesgos de los proyectos en fase de compras y comisionado. Además, los resultados financieros avancen firmes, con un crecimiento continuo de las ventas, los márgenes operativos y el beneficio neto, todo lo cual contribuye al fortalecimiento de nuestro balance.

Principales magnitudes financieras

Durante el primer semestre de 2025, las ventas se han situado en 2.744 millones de euros. El resultado operativo ha sido de 120.3 millones de euros y el resultado neto registró un beneficio de 59 millones de euros. El ritmo de ejecución de los proyectos, con demandas de clientes enfocados en la aceleración de estos y una cartera de ejecución en máximo históricos, apoyan el incremento de las ventas en más de un 30% y en una mejora respectiva del 43% y 41% del margen operativo y del resultado neto respectivamente, en comparación con las cifras del primer semestre de 2024.

A 30 de junio de 2025 la posición de caja neta (excluyendo “endeudamiento asociado a derechos de uso de bienes asociados” y el “préstamo participativo”) ascendió a 422 millones de euros. La compañía ha utilizado una parte de los flujos operativos, para fortalecer sus capacidades de ingeniería en sus mercados principales, acelerar el grado de avance de los proyectos en ejecución y cubrir sus obligaciones financieras y fiscales.

El tipo de interés variable (*spread*) medio aplicable a la deuda ha sido del 2,36% en 2025 frente al 2,29% del 2024. La compañía ha continuado extendiendo y diversificando sus vencimientos de deuda financiera con foco en los mercados de capitales, además de amortizar los instrumentos Covid (ICO, CESCE y SEPI-FASEE), adquiridos durante la pandemia, en consonancia con la mejora de resultado y de las ratios de liquidez, crédito y solvencia de la compañía.

La cartera de pedidos ascendió a los 12.989 millones de euros a 30 de junio de 2025, frente a los 12.450 millones de euros de diciembre de 2024. Los proyectos más relevantes descritos más abajo, -ver apartado de principales adjudicaciones-, su diversificación en segmentos y tecnologías, unidas a las buenas expectativas del sector y el ritmo de devengo normalizado de la producción durante el año 2025, hace que la cifra de cartera siga en niveles significativamente altos.

Acceso a fondos europeos para compañías estratégicas y solventes

A mediados de 2020 la Unión Europea puso en marcha los mecanismos de ayuda para compañías solventes previamente a la aparición de COVID y que hubieran sido impactadas duramente por la pandemia. En España, la gestión del Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas (FASSE) la realiza la Sociedad Española de Participaciones Industriales (SEPI). El 22 de febrero de 2022 se concedió a Técnicas Reunidas un paquete de financiación de 340 millones de euros, instrumentalizado en un préstamo participativo de 175 millones de euros y un préstamo ordinario de 165 millones de euros.

El 22 de febrero 2024 tuvo lugar la primera amortización parcial del préstamo ordinario, por importe de 33 millones de euros. Asimismo, en dicha fecha, se procedió también al pago de la liquidación de los intereses correspondientes al tramo ordinario, por importe de 3,3 Millones de euros y a los intereses del tramo participativo por importe de 10,7 millones de EUR.

El 24 de febrero 2025 ha tenido lugar la segunda amortización parcial del préstamo ordinario, por importe de 49,5 millones de euros. Asimismo, en dicha fecha, se procedió también al pago de la liquidación de los intereses correspondientes al tramo ordinario, por importe de 2,6 Millones de euros y a los intereses del tramo participativo por importe de 13,5 millones de EUR. A primeros de marzo de 2025 se procedió también al pago a SEPI del componente de interés participativo, que ascendió a 1,7 millones de euros.

Ambos tramos del préstamo SEPI-FASEE contemplan un plazo de amortización de cuatro años y medio desde su otorgamiento con vencimiento agosto 2026, aunque el tramo ordinario establece amortizaciones parciales durante la vida del préstamo, quedando pendiente de amortización a fecha de formulación 82,5 millones de euros del préstamo ordinario y 175 millones de euros del préstamo participativo.

Técnicas Reunidas mantiene reuniones trimestrales con SEPI para dar seguimiento al cumplimiento íntegro del conjunto de condiciones vinculadas al apoyo público concedido y confirma que cumplirá íntegramente con el calendario de pagos acordado con SEPI en los contratos de financiación firmados.

Con fecha de 2 de octubre de 2025, Técnicas Reunidas ha confirmado el reintegro completo del préstamo ordinario y del préstamo participativo SEPI durante el 1 de diciembre de 2025, reduciéndose en consecuencia de forma significativa los riesgos de conversión del préstamo participativo vinculados al impago por Técnicas Reunidas del préstamo participativo en los plazos previstos.

Principales adjudicaciones de Técnicas Reunidas

Durante el primer semestre de 2025 se alcanzaron unos 3.800 millones de euros en adjudicaciones, siendo las más relevantes las siguientes:

- Vaca Muerta. A principios de enero, TR anunció la adjudicación del proyecto Vaca Muerta. VMOS SA, empresa participada por YPF. La mayor compañía del sector energético argentino

adjudicó a Técnicas Reunidas el contrato para los servicios de ingeniería y gestión relacionados con el proyecto Vaca Muerta, el gran yacimiento petrolífero que se extiende a lo largo de 30.000 kilómetros cuadrados en varias provincias del centro de Argentina. Este yacimiento es el mayor del país y cuenta con una de las mayores reservas de petróleo y gas no convencionales del mundo.

El trabajo encomendado a TR incluye los servicios de ingeniería, adquisición y gestión de la construcción, en virtud de un contrato de tipo Ingeniería, Compras y Gestión de la Construcción (EPCM), para una terminal de almacenamiento y despacho de hidrocarburos en Punta Colorada, en la costa de la provincia de Río Negro. El valor del contrato adjudicado a Técnicas Reunidas asciende a 420 millones de euros, de los cuales más de 70 millones corresponderán a servicios de ingeniería y gestión de proyectos. La inversión total que realizarán YPF y sus socios para la plena puesta en marcha de la terminal rondará los 1.800 millones de dólares.

Los trabajos asignados a Técnicas Reunidas serán realizados por ingenieros de las oficinas de la empresa en Madrid, Argentina y Chile. Su ejecución requerirá alrededor de un millón de horas de ingeniería.

- Lower Zakum. En febrero de 2025 Técnicas Reunidas se adjudicó por parte de ADNOC Offshore uno de los tres principales paquetes EPC del proyecto Lower Zakum Long-Term Development Plan (LTDP-1). El objetivo estratégico de este emblemático proyecto es aumentar la capacidad de producción de petróleo y gas para 2027.

El alcance de los trabajos del paquete adjudicado incluye las obras en la isla de Al-Omairah, situada en el campo offshore de Zakum, y abarca la construcción de instalaciones upstream y actividades offshore dentro de instalaciones de proceso críticas.

El contrato adjudicado a Técnicas Reunidas asciende a 3.265 millones de euros y tiene una duración de cinco años. La oficina de ingeniería de Madrid dirigirá la ejecución de los trabajos del proyecto y contará con el apoyo de los centros de ingeniería locales de TR en la India y los Emiratos Árabes Unidos.

Además, la compañía ha continuado firmando varios contratos importantes de servicios, incluyendo estudios de viabilidad, FEEDs y otras adjudicaciones de ingeniería, donde el segmento de tecnologías de bajas emisiones ha tenido un papel destacado. Desde el inicio de 2025 la suma de contratos de servicios de ingeniería obtenidos supera los 130 millones de euros.

Entre estos contratos de servicios cabría destacar:

- Un FEED para el desarrollo de una planta de fertilizantes de manera conjunta con Thyssenkrupp-Uhde, y que incluye la tecnología de fertilizantes de TR.
- Un FEED para una nueva planta de combustibles limpios.
- Un contrato de digitalización para servicios de operación y mantenimiento, adjudicado por una importante empresa petrolera nacional de Oriente Medio.
- Un FEED para el desarrollo de la mayor planta de amoníaco verde del mundo. Esta planta, propiedad de la empresa energética ACWA Power, producirá más de 1 millón de toneladas anuales de hidrógeno y estará ubicada en Yanbu (Arabia Saudí). Una vez ejecutado el FEED, está previsto que este contrato pueda convertirse a EPC. El desarrollo de este proyecto supone

la puesta en marcha de un importante acuerdo entre Arabia Saudí y Europa para la exportación de energía renovable e hidrógeno y amoníaco verde.

La transición energética

Técnicas Reunidas lanzó “track” en 2023 (en adelante “**Track**”), su estrategia para la transición energética y la descarbonización. El propósito fundamental de Track es consolidar la posición de Técnicas Reunidas como empresa de referencia en la descarbonización industrial. En el marco de esta estrategia, se ha creado una unidad especializada para estar en la vanguardia de los avances tecnológicos, regulatorios y de mercado, para prestar a sus clientes un servicio integral que impulse la viabilidad y el éxito de los proyectos de transición energética y descarbonización.

La estrategia de Track se basa en tres pilares:

- 1) Para nuevos proyectos de tecnologías bajas en carbono, Track está prestando servicios de ingeniería en las etapas tempranas de desarrollo de estos proyectos, ayudando a sus clientes a definir los casos de inversión. Además, Track está codesarrollando oportunidades de inversión en nuevas plantas basadas en tecnologías de bajas emisiones con importantes clientes industriales y de infraestructura. En el primer semestre de 2025, la cifra total de potencial inversión por nuestros clientes asociada a esta actividad asciende a más de 4.000 millones de euros.

A estas nuevas iniciativas hay que sumar la reconocida capacidad de Técnicas Reunidas de ejecutar servicios de definición tecnológica de planta (FEED) y de ejecución de proyectos (esquemas EPC o similares)

- 2) Para activos existentes con necesidades de descarbonización, Track está construyendo dos nuevos servicios:

Gestión del carbono para grandes empresas industriales. El objetivo de este servicio es ofrecer la externalización de la captura de carbono a empresas con la demanda regulatoria de descarbonización. Para muchas de estas empresas, gestionar la cadena de valor del carbono puede ser un reto importante. Track está desarrollando este servicio, recurrente, para facilitar esta toma de decisiones. A través de Track, se están consolidando acuerdos de colaboración con otros agentes de la cadena de valor para la gestión de la logística del carbono y su almacenamiento definitivo.

Gestión del metano, para empresas que producen o procesan petróleo o gas. La emisión de metano a la atmósfera tiene un importante efecto en el calentamiento global. Track está desarrollando un servicio para la identificación, cuantificación, mitigación y control de emisiones de metano. Este servicio también será recurrente. En el primer semestre de 2025 Track ha contratado dos servicios de identificación y cuantificación de emisiones de metano con dos productores de gas natural en Europa.

- 3) El tercer pilar de Track pasa por pilotar la entrada de Técnicas Reunidas en nuevos sectores con importantes necesidades de descarbonización, como el cemento, el acero, la industria de los materiales no metálicos, etc. Sectores intensivos en carbono, con emisiones de difícil abatimiento y en los que Track puede ayudar a la descarbonización. El sector cementero es uno de los principales candidatos al servicio de captura de carbono, y en él Track está realizando importantes avances.

Desde su lanzamiento, se han alcanzado logros significativos. Desde 2023 hasta el primer semestre de 2025 Técnicas Reunidas obtuvo adjudicaciones de más de 330 millones de euros en

proyectos relacionados con tecnologías de bajas emisiones. Estas adjudicaciones son contratos de servicios de ingeniería para proyectos de la cadena de valor del hidrógeno, los biocombustibles o la captura de carbono.

Para Técnicas Reunidas, la descarbonización de la economía es una línea de crecimiento estratégica y se prevé que alcance una importante contribución a la cifra de negocio en la segunda mitad de esta década.

Algunos de los proyectos de descarbonización adjudicados a Técnicas Reunidas son los siguientes:

1) En la cadena de valor del hidrógeno:

- Para Atlas Agro, la ejecución de un FEED de una planta de fertilizantes verdes localizada en la costa oeste de Estados Unidos, con una capacidad de producción de 650.000 toneladas anuales.
- Para Fortescue, y en Noruega, la ejecución de un FEED para una planta de amoniaco verde con una capacidad de producción de hidrógeno verde mediante electrolizadores de 300 MW.
- Para Copenhagen Infrastructure Partners, la ejecución de un FEED para una planta de producción de hidrógeno verde mediante electrolizadores de 500 MW en Andorra (Teruel).
- En el primer semestre de 2025, Técnicas Reunidas ha sido adjudicataria del estudio de viabilidad de dos unidades de craqueo de amoniaco en un país europeo y de la ingeniería básica de dos estaciones de compresión de hidrógeno en España.

2) En los bio combustibles:

- Para un cliente confidencial, la construcción de una planta de demostración semiindustrial para la producción de combustibles sintéticos a partir de hidrógeno verde y carbono capturado de procesos industriales.
- Para CEPSA, en sus instalaciones en La Rábida, en Huelva, la ingeniería y compra de equipos y materiales para el proyecto de producción de bio diésel y combustible sostenible para la aviación (SAF).
- Para un cliente confidencial, la ejecución de servicios de ingeniería básica para las instalaciones auxiliares de un proyecto de producción de bio diésel y SAF.
- En el primer semestre de 2025, Técnicas Reunidas ha sido adjudicataria de un proyecto de ingeniería para una planta de producción de metanol renovable a partir de carbono biogénico e hidrógeno renovable.

3) En la captura de carbono:

- Para un cliente confidencial, los servicios de ingeniería previos al FEED para la captura de carbono en unas plantas de producción de vapor.
- Para el consorcio Pembina – Marubeni, los servicios de ingeniería previos al FEED para una planta de producción de amoniaco azul en Canadá.
- Para SSE Thermal (SSE), una división de SSE plc, y Equinor, la ejecución del FEED para la captura de carbono de una planta de ciclo combinado localizada en Peterhead, Escocia.

- Para un cliente confidencial, los servicios de ingeniería previos al FEED para una planta de producción de hidrógeno azul para su posterior utilización en la generación de electricidad en un ciclo combinado.
- Para una planta cementera en España, los estudios de pre-viabilidad para la captura y logística de transporte y almacenamiento de más de 700.000 toneladas anuales de carbono.

La transición energética, para Técnicas Reunidas, es una línea de crecimiento estratégica y se prevé que alcance una importante contribución a la cifra de negocio en la segunda mitad de esta década.

Actividades de Investigación y Desarrollo

Técnicas Reunidas continua con su firme compromiso con la investigación, desarrollo y escalado de nuevas tecnologías.

En su Centro Tecnológico trabajan más de 70 personas, titulados y doctores de diferentes disciplinas, y se ejecutan proyectos de Investigación y de Desarrollo Tecnológico.

Además, se proporcionan servicios de desarrollo y escalado de tecnologías (55 personas desarrollan actualmente actividades de escalado de tecnologías de electrolisis y catalizadores, con varias plantas piloto actualmente en explotación), de asistencia técnica, se colabora en la transferencia de resultados de investigación entre los diferentes Centros Públicos de Investigación, Centros Tecnológicos y Técnicas Reunidas y se fomenta y se participa en programas de investigación cooperativa entre empresas.

Durante los primeros seis meses del ejercicio 2025, Técnicas Reunidas ha continuado trabajando en las tecnologías y proyectos de investigación y desarrollo nacionales y europeos siguientes:

1) Economía Circular

- Tecnología HALOMET®: tratamiento de residuos de incineración de residuos urbanos para la recuperación de zinc y otros metales.
- Proyecto ECOTRON: reciclado de dispositivos electrónicos, los sustratos orgánicos y metales valiosos presentes en ellos.
- Proyecto Plastics2Olefins: participación en un consorcio para diseñar una planta Demo Reciclado de Plásticos en productos para obtener productos de alto valor. TR participa en el desarrollo de la ingeniería, la optimización del proceso e integración de tecnologías.
- Proyecto COMAR: proyecto para la valorización de materiales compuestos, en el que se estudian tecnologías catalíticas para separación y recuperación para segundo uso de los diferentes componentes.

2) Hidrógeno y captura de dióxido de carbono

- Proyecto SHINEFLEET: abarca toda la cadena de valor del hidrógeno, desde su producción, hasta su uso final, incluyendo el desarrollo de generadores compactos de hidrógeno renovable y azul para la industria del transporte pesado.
- Proyecto ZEPPELIN: estudio y desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras y eficientes de producción y almacenamiento de hidrógeno verde basadas en la economía

circular. Se aborda la producción de hidrógeno a partir de residuos mediante técnicas catalíticas y termoquímicas.

- Proyecto UNDERGY: estudia tecnologías para el desarrollo del almacenamiento estacional de energía renovable con hidrógeno verde integrado en una red inteligente. Los ejes principales son: estudio de almacenamiento en el subsuelo de energía renovable, empleando hidrógeno verde y la creación de un sistema de gestión eficiente de la energía.
- Proyecto HYMET: desarrollo de nuevas tecnologías aplicables en la descarbonización de la industria siderúrgica y en la revalorización de sus subproductos. Se analiza la valorización de residuos mediante un reactor de reducción, la generación de hidrógeno verde, y el estudio de valorización del dióxido de carbono capturado.
- Proyecto EFISOEC: desarrollo de tecnología para la producción de hidrógeno verde mediante tecnología SOEC (Solid Oxide Electrolyzer Cell).
- Proyecto HY2DEC: desarrollo y validación de nuevas tecnologías emergentes de producción y uso de hidrógeno y oxígeno verde, así como de captura de dióxido de carbono, y su integración en procesos de la industria intensiva española con el propósito de avanzar en su descarbonización.
- Proyecto H2toGreenCeramics: investigación aplicada para la producción de hidrógeno verde in situ en el Clúster Cerámico y la optimización energética de los hornos de fusión con proceso de oxidación.
- Proyecto AEMPOWER: Desarrollo de tecnología para la construcción y validación de un módulo de electrólisis de alta potencia basado en membrana aniónica (AEM).
- Proyecto ASTRA: Investigar y validar la tecnología de electrólisis de CO₂ a baja temperatura (CO₂RR) para la generación de monóxido de carbono (CO) usando membranas de intercambio aniónico (AEM) y así contribuir en soluciones neutras en carbono.
- Proyecto VCAL: Desarrollo del demostrador (TRL 7) de la tecnología Calcium Looping asistida por vacío desarrollada por TR junto al Instituto Nacional del Carbón (INCAR) para capturar y purificar el CO₂ de las emisiones directas de industrias intensivas (EII).

3) Materias Primas Críticas

- Tecnología PHOS4LIFE®: producción de ácido fosfórico de grado técnico a partir de cenizas de lodos de depuradoras de aguas residuales.
- Tecnología RARETECH®: tecnología de producción de concentrados de tierras raras a partir de minerales tipo monacita.
- Tecnología RECYCLION®: tecnología de recuperación de materias primas críticas (Li, Co, Ni, P y grafito) a partir del reciclaje de las baterías del vehículo eléctrico.
- Proyecto PERTE VEC FUTURE FAST FOWARD: dentro de esta iniciativa, Técnicas Reunidas desarrollará el proyecto “RELOAD” para la recuperación de materias primas

críticas y metales de alto valor de las baterías, de los super imanes de los motores y de los componentes electrónicos del vehículo eléctrico.

- SUNRISE PV: Técnicas Reunidas participa como tecnólogo e ingeniería para el desarrollo de nuevos procesos de recuperación y reutilización de materiales y componentes críticos en la cadena de valor de la energía solar fotovoltaica.
- Proyecto MINETHIC: desarrollo de tecnologías para la recuperación de Materias Primas Críticas, indispensables para la descarbonización, como tierras raras, cobalto litio, níquel, manganeso, fosforo etc., a partir de diversos subproductos y residuos.
- Proyecto PERMANET creación de la primera cadena de valor completa europea de producción de imanes permanentes incluyendo: extracción, procesado y refinado de tierras raras; fabricación de imanes permanentes y su posterior reciclado.

4) Fusión nuclear

- Proyecto FUSION FUTURE: investigaciones sobre nuevos materiales, procesos y tecnologías avanzadas que contribuyan a dar respuesta a los principales aspectos en el camino hacia la energía de fusión nuclear.

5) Procesos Químicos

- Proyecto POWER2HYPE: desarrollo y demostración de un nuevo proceso para la producción de peróxido de hidrógeno, cambiando la ruta química establecida que demanda energía por una ruta electroquímica sostenible.

Principales riesgos e incertidumbres del ejercicio 2025

En relación con la política arancelaria norteamericana, actualmente, no se prevén impactos significativos en la actividad del Grupo Técnicas Reunidas derivados de la misma. La compañía mantiene una presencia operativa en dicho país, pero su actividad es principalmente de servicios, por lo que las medidas proteccionistas no afectan de forma directa a su cartera de proyectos. Además, la estrategia de diversificación geográfica y la orientación hacia mercados con fuerte inversión en generación de energía y transición energética han permitido al Grupo mantener su actividad sin las incertidumbres derivadas del contexto arancelario estadounidense.

En cuanto al contexto geopolítico en Oriente Medio, la reciente escalada de tensiones entre Israel e Irán ha generado una fuerte volatilidad en los mercados energéticos. Los precios del crudo se mantienen altos, y la incertidumbre se ha relajado en las últimas semanas de junio. De mantenerse, esto podría afectar a una región clave para Técnicas Reunidas, cuya cartera de proyectos principales incluye contratos en Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos y Qatar. En este contexto, la compañía mantiene una vigilancia activa sobre la evolución del conflicto, reforzando su resiliencia operativa y financiera mediante una diversificación de clientes y geografías, así como una apuesta decidida por la sostenibilidad y la innovación tecnológica.

En cuanto a las materias primas que Técnicas Reunidas utiliza en la ejecución de sus proyectos (cobre, acero, níquel), éstas han experimentado ciertas tensiones de oferta debido a la recuperación de la actividad en los mercados asiáticos, así como a las consecuencias de la guerra de Ucrania principalmente. Aunque Técnicas Reunidas utiliza procedimientos de gestión activa del riesgo asociado a estos aprovisionamientos, no deja de estar expuesta a las variaciones que puedan registrarse en estos mercados.

Otros riesgos de Técnicas Reunidas incluyen, la volatilidad del mercado de divisas y tipos de interés, la capacidad de sus proveedores para atender los pedidos, la evolución de los litigios en curso, la aparición de nuevos competidores o la disponibilidad de recursos de ingeniería, construcción y montaje, entre otros.

1.2 Estrategia

1.2.1 Estrategia del Grupo

Entre las medidas concretas que forman parte de la estrategia del Grupo figuran las siguientes:

Acelerar la transición energética y la descarbonización industrial.

Según el informe Global Energy Perspective de McKinsey de abril de 2022, la enorme oleada de inversiones que la industria energética prevé para la próxima década incluye una media anual de 181.000 millones de dólares en tecnologías de descarbonización. Estas tecnologías bajas en carbono incluyen toda la cadena de valor del hidrógeno, los biocombustibles y la captura y almacenamiento de carbono. Técnicas Reunidas ya está activa en este escenario prestando sus servicios de ingeniería relacionados con las energías bajas en carbono para grandes compañías energéticas y fondos de infraestructuras.

En este contexto, surgen nuevas oportunidades para el Grupo. Además de las inversiones en el sector energético, otras industrias que consumen mucha energía y emiten carbono van a proseguir sus esfuerzos de descarbonización. Según datos de McKinsey, las industrias siderúrgica, cementera y química representan juntas el 17% de las emisiones de dióxido de carbono. Se espera que todas estas industrias se esfuercen por descarbonizar sus cadenas de valor, lo que abre mercados adicionales para el Grupo.

Para hacer frente a este nuevo escenario y acelerar su posicionamiento en el sector de la descarbonización y el suministro energético bajo en carbono, el Grupo ha estructurado Track con el propósito de potenciar las capacidades del segmento de tecnologías bajas en carbono y canalizará y dará forma a los servicios del Grupo para cumplir los objetivos y requisitos de la descarbonización y la transición energética.

Las necesidades de los grandes emisores traerán consigo nuevos modelos de negocio y mercados adicionales a los que dirigirse para las empresas de ingeniería del sector del petróleo y el gas. Track contribuirá a acelerar el posicionamiento del Grupo en este nuevo escenario y a definir nuevos servicios recurrentes.

Al mismo tiempo, Técnicas Reunidas continuará prestando los servicios demandados por sus clientes de siempre para diseñar y construir plantas con tecnologías bajas en carbono. A 30 de junio de 2024, el *pipeline* de oportunidades de transición energética seguidas por TR asociadas al segmento de tecnologías de baja emisión de Carbono asciende a 10.000 millones de euros.

Reducir el riesgo de construcción

El énfasis del Grupo en la calidad de todos sus procesos (lo que requiere seleccionar a los proveedores y *subcontratistas* adecuados) garantiza la ejecución de cada proyecto de acuerdo con las necesidades y requisitos de los clientes, especialmente en lo que respecta a los aspectos de sostenibilidad.

Dado que el ámbito de la construcción conlleva ciertos riesgos para el negocio, Técnicas Reunidas ha seguido una estrategia de *de-risking* en los últimos años. Esta estrategia se ha traducido en tres estrategias de contratación:

- (i) En primer lugar, competir por esquemas de contratos sin riesgo de construcción asociado. Puede tratarse de contratos EPC, en los que no existe ningún alcance de construcción, o de un contrato EPCM, en el que Técnicas Reunidas gestiona el alcance de la construcción, pero no es responsable de su precio ni del calendario de ejecución.
- (ii) En segundo lugar, la firma de Contratos LSTK que permiten a Técnicas Reunidas obtener un conocimiento profundo y exhaustivo del proyecto antes de proponer un esquema de ejecución EPC LSTK. Esto incluye principalmente proyectos en los que Técnicas Reunidas es adjudicataria del contrato de Ingeniería y Diseño *Front End*, bajo el cual Técnicas Reunidas entrega una ingeniería de detalle de la planta durante un periodo de 12 meses. En este plazo, Técnicas Reunidas obtiene un profundo conocimiento del proyecto y de los riesgos asociados para la fase de construcción. Este hecho permite a Técnicas Reunidas valorar mejor el proyecto antes de proponer un Contrato LSTK.

Recientemente, y en aumento, los clientes están entrando en esquemas de FEED competitivos, en los que adjudican a dos o más empresas de ingeniería el FEED que termina en una propuesta de Contrato LSTK. Al final de la fase FEED, el cliente adjudica el contrato EPC LSTK a una de las empresas de ingeniería. Este esquema permite al cliente beneficiarse de un proceso competitivo y a la empresa de ingeniería obtener un conocimiento profundo para ofrecer un precio EPC fiable.

Una variante del esquema FEED es el FEED con una estimación a libro abierto (OBE). En un esquema OBE, el cliente y la empresa de ingeniería trabajan juntos para construir el precio del proyecto completo. Los costes de equipos, materiales y servicios se reparten de forma transparente entre ambas partes. Al final del proceso, se añade al coste total un margen acordado previamente y todo el proyecto se envuelve en un Contrato LSTK.

- (iii) En tercer lugar, asociarse con otras empresas de ingeniería y/o constructoras locales. En el primer caso, la estrategia permite obtener un poder de negociación adicional de los socios que suelen ser competidores de renombre. Técnicas Reunidas se ha asociado recientemente con Sinopec, NMDC, Technip, Samsung, Daewoo y Hyundai para la ejecución de diferentes proyectos. Al asociarse con empresas constructoras locales, el alcance de la construcción es ejecutado en su totalidad por una empresa local especializada. Tener un socio dedicado a la construcción suele reducir significativamente el riesgo de construcción de un proyecto.

Reposicionamiento geográfico

El Grupo ya está diversificado en cuanto a geografías y productos. Aprovechando su trayectoria y reconocimiento en el mercado, el Grupo está acentuando su diversificación en mercados adicionales en ascenso y menos maduros, como el norte de África, Asia Central y Norteamérica, y en sectores como la química, el gas natural y la transición energética. Por ejemplo, los proyectos adjudicados desde enero de 2021 están bien diversificados entre industrias, geografías, clientes y esquemas de ejecución. Esta diversificación ha dado lugar a una cartera actual con un perfil de riesgo más equilibrado que el histórico. Además, el nuevo panorama energético y geopolítico está aportando oportunidades adicionales derivadas de la diversificación del actual suministro energético europeo procedente de Rusia, los nuevos marcos de inversión en descarbonización en

Europa y Estados Unidos o la fortaleza de las economías del Sudeste Asiático o de los países de la Comunidad de Estados Independientes (“CEI”), especialmente Kazajistán, todo lo cual está dando lugar a nuevas perspectivas para el Grupo.

Técnicas Reunidas espera que la estrategia de Track, la unidad de negocio del Grupo creada con el objetivo de potenciar las capacidades del segmento de Tecnologías bajas en carbono, consolide el posicionamiento de Técnicas Reunidas en nuevos mercados como el acero o el cemento, y aporte nuevas líneas de servicios recurrentes como la gestión del carbono y el metano que diversifiquen los ingresos de TR.

Aumentar la eficiencia y la digitalización

El Grupo puso en marcha diferentes medidas de eficiencia destinadas a aumentar su ahorro de costes (el “**Plan de Eficiencia**”). El Plan de Eficiencia se divide en dos iniciativas: “**Transforma**” y “**Transforma²**”. Transforma se centra en la centralización de las compras del Grupo y en la gestión eficiente de los recursos humanos fuera de España. En el marco de este programa se estableció en la India la principal oficina satélite de ingeniería del Grupo. Transforma permitió al Grupo ahorrar 140 millones de euros entre 2019 y 2022. Transforma² se centra en aumentar la rentabilidad del Grupo mediante los siguientes motores principales: refuerzo de la modularización y digitalización de nuestras operaciones de proyectos, refuerzo de nuestra ejecución de proyectos garantizando el cumplimiento de los plazos y promoción de una metodología de identificación temprana de riesgos en nuestras actividades.

Desarrollo del hub tecnológico español

El hub tecnológico del Grupo en Madrid, Centro Tecnológico José Lladó, es donde el Grupo lleva a cabo sus principales proyectos de investigación y desarrollo tecnológico. La investigación, el desarrollo y la innovación han sido inherentes a la actividad del Grupo desde sus inicios. El Grupo pretende consolidar el centro tecnológico como el mayor centro de excelencia en ingeniería de España, atrayendo nuevos talentos, potenciando la colaboración con proveedores españoles para impulsar las exportaciones y desarrollando el *know how* del Grupo. El *know-how* es el activo crítico del Grupo para el crecimiento futuro. A lo largo de sus muchos años de actividad, el Grupo ha adquirido un importante *know-how* en múltiples productos con diferentes clientes en muchos mercados diferentes, y cree que esto le proporciona una fuerte ventaja competitiva con respecto a los competidores tanto nuevos como existentes. El Grupo se propone seguir desarrollando su base de conocimientos mediante la ejecución de nuevos proyectos en sus distintas divisiones de negocio.

A 31 de diciembre de 2024, los costes de investigación y desarrollo del Grupo ascendían a 7,2 millones de euros (10,5 millones de euros en 2023).

Del mismo modo, adicionalmente a estos puntos de su estrategia, el Emisor celebró el pasado 2 de octubre de 2025 su “Investor Day”, en el que comunicó la actualización de su programa SALTA y las previsiones financieras, la política de remuneración al accionista y el repago anticipado de los préstamos con SEPI.

Más información sobre este evento en los siguientes enlaces:

- <https://www.tecnicasreunidas.es/es/wp-content/uploads/sites/3/2025/10/TR-IP-Investor-Day-2025-ESP.pdf>.

- <https://www.tecnicasreunidas.es/es/wp-content/uploads/sites/3/2025/10/TR-Investor-Day-CNMV-1.pdf>.
- <https://www.tecnicasreunidas.es/es/wp-content/uploads/sites/3/2025/10/TR-Investor-Day-CNMV-2.pdf>.

1.2.2 Estrategia del Grupo para la transición energética y la descarbonización industrial

La industria energética prevé una enorme oleada de inversiones en esta década. Según datos del informe Global Energy Perspective de McKinsey de abril de 2022, la inversión en activos energéticos alcanzará los 10,7 billones de dólares entre 2023 y 2030, con una media de 1,3 billones invertidos al año. La inversión en proyectos de descarbonización, que aplican tecnologías de descarbonización, alcanzará los 1,4 billones de dólares entre 2023 y 2030, una media anual de 181.000 millones. Como referencia, estas cifras son superiores a las inversiones previstas para el mismo periodo para el gas natural (1,2 billones de dólares) o la generación de electricidad convencional (1,1 billones de dólares).

El Grupo ya presta servicios de ingeniería (estudios de viabilidad y FEED) relacionados con tecnologías de transición energética para grandes empresas energéticas y fondos de infraestructuras.

La oportunidad para el Grupo

Para abordar las oportunidades derivadas de este nuevo escenario, el Grupo utilizará Track para beneficiarse de las oportunidades en torno a la descarbonización y la transición energética. Track canalizará y dará forma a las capacidades del Grupo para cumplir los objetivos y requisitos de la descarbonización.

Track contribuirá a acelerar el posicionamiento del Grupo en este nuevo panorama y, al mismo tiempo, a definir nuevos servicios recurrentes con márgenes de dos dígitos, al tiempo que el Grupo seguirá prestando los servicios que demandan sus clientes de siempre para diseñar y construir plantas con tecnologías bajas en carbono.

A 30 de junio de 2025, el *pipeline* de oportunidades de transición energética seguidas por TR asociadas al segmento de Tecnologías de baja emisión de carbono asciende a 4.000 millones de euros. Del mismo modo, desde su lanzamiento hasta el primer semestre del 2025, TR obtuvo adjudicaciones de más de 330 millones de euros en proyectos relacionados con Tecnologías de bajas emisiones.

Los productos

El Grupo y Track construirán la oferta de transición energética en torno a los siguientes productos:

- Tecnologías asociadas a la cadena de valor del hidrógeno:

Se están anunciando grandes inversiones en torno a la cadena de valor del hidrógeno. Estas abarcan tanto la producción de hidrógeno verde a partir de electrolizadores alimentados con electricidad renovable como la producción de hidrógeno azul mediante reformado de gas natural asociado a unidades de captura de carbono.

Las inversiones cubrirán las principales aplicaciones del hidrógeno, como su inyección en la red de transporte y distribución de gas natural, la producción de electricidad con turbinas de gas adaptadas a la combustión parcial de hidrógeno/amoniaco, la producción de amoniaco verde, para su uso en la industria de fertilizantes o como combustible de bajas emisiones en el transporte marítimo y para la producción de e-combustibles.

- Tecnologías de producción de bioproductos basadas en esquemas de economía circular:

Como en el caso del hidrógeno, se van a invertir grandes sumas en planes de economía circular. Se están desarrollando tecnologías y modelos empresariales para convertir los residuos domésticos, comerciales e industriales o los residuos agrícolas y forestales en biocombustibles (biodiésel o combustible de aviación sostenible) y productos bioquímicos (bioetanol y biometanol).

El biometano producido directamente a partir de residuos orgánicos o como subproducto de otros procesos de la economía circular va a ser un importante sustituto del gas natural.

- Tecnologías de captura de carbono:

En las industrias intensivas en energía que no disponen de alternativas sólidas para descarbonizar sus procesos industriales, la solución más factible es implantar unidades de captura de carbono. Estas plantas capturan el dióxido de carbono emitido en distintos puntos de los procesos de producción. El carbono capturado podría utilizarse como materia prima en los e-combustibles o licuarse y almacenarse permanentemente en sumideros contruidos a tal efecto.

- Gestión del metano:

Mientras que el metano ocupa el quinto lugar en términos absolutos de toneladas equivalentes de emisiones de dióxido de carbono, una tonelada de metano emitida tiene 84 veces más impacto en el calentamiento global que una tonelada de dióxido de carbono durante los primeros 20 años. Se calcula que las emisiones de metano son responsables de un tercio del calentamiento global.

Los gobiernos están intensificando sus esfuerzos para regular y penalizar las emisiones de metano. Las principales empresas petroleras y gasistas anuncian compromisos para reducir las emisiones de metano y adoptan medidas voluntarias para integrar la gestión del metano en sus operaciones y evitar fugas en toda la cadena de valor del gas.

Los servicios

La gama de servicios del Grupo tradicional abarca todas las fases del desarrollo de un proyecto.

El Grupo ya ofrece con éxito estos servicios tradicionales para las tecnologías con bajas emisiones de carbono. El Grupo considera que habrá un aumento significativo de la demanda de este tipo de servicios, ya que existe una sobredemanda de capacidad de ingeniería especializada en estas tecnologías.

Además de estos servicios, Track está creando nuevas capacidades para acelerar el posicionamiento del Grupo en las tecnologías de descarbonización.

- Desarrollo y estructuración de proyectos:

La mayoría de las tecnologías bajas en carbono carecen de un historial operativo, y los nuevos modelos de negocio asociados a este nuevo escenario bajo en carbono aún no están maduros.

Para cubrir estas carencias, Track amplía la gama tradicional de servicios del Grupo con servicios de estructuración de proyectos. La estructuración de proyectos incluye el análisis y conformación de la oportunidad de inversión desde todas sus dimensiones: realización de análisis de mercado y de negocio, realización de evaluaciones técnicas, contratación de actividades de operación y mantenimiento, búsqueda de canales de financiación, obtención de permisos, realización de la socialización del proyecto, entre otros.

Una vez alcanzado el grado de solidez adecuado, Track presenta el proyecto a diferentes partes interesadas que seguirán consolidándolo. Se trata, entre otros, de autoridades gubernamentales, clientes industriales, operadores de centrales o inversores en infraestructuras energéticas. El acceso al proyecto incluye la aceptación de su ejecución por el Grupo bajo un esquema EPC *de-risked*.

- Nuevos servicios recurrentes:

La transición energética representa una oportunidad única para el desarrollo de nuevos servicios recurrentes. Track ha identificado dos nuevas líneas de negocio que ya está construyendo:

- Gestión del carbono para grandes clientes industriales:

Para algunos clientes industriales que consumen mucha energía, la captura de carbono podría representar la única forma de descarbonizar completamente sus operaciones. Sin embargo, para estas empresas, la captura de carbono es una nueva tecnología con la que lidiar y el carbono un nuevo subproducto que necesita un destino final.

Para facilitar la implantación de estas unidades por parte de estos grandes emisores, Track está desarrollando un servicio integral mediante el cual se encargaría de la gestión completa de la captura de carbono a cambio de una cuota recurrente.

El Grupo cree que, con este servicio, además de ejecutar el EPC de la unidad de captura por el Grupo, Track se aseguraría una línea recurrente de ingresos.

- Gestión de las emisiones de metano:

Muchas de las emisiones de metano son evitables con una gestión adecuada de los activos de la cadena de valor.

Track está creando un nuevo servicio integral de gestión de emisiones de metano que identificará y cuantificará las emisiones de metano, priorizará la aplicación de medidas de mitigación de las emisiones de metano y hará un seguimiento y control del éxito del marco general de gestión del metano.

El Grupo cree que, con este servicio, Track se aseguraría un flujo de ingresos recurrentes.

- Desarrollo y ampliación de la tecnología:

Las capacidades técnicas y de ingeniería del Grupo, su experiencia en la ejecución de proyectos y la implantación de tecnologías en entornos industriales atraen a promotores de tecnologías orientadas a la transición energética que desean que sus propuestas tecnológicas alcancen escala industrial.

Con el apoyo de los expertos del Grupo, Track está ayudando a inversores y desarrolladores tecnológicos a definir y avanzar en las hojas de ruta técnicas para ampliar las tecnologías con bajas emisiones de carbono hasta alcanzar la escala industrial.

Las geografías

Para la transición energética, Track dará prioridad a aquellos mercados que hayan establecido escenarios de inversión atractivos para las tecnologías de baja emisión de carbono.

En este sentido, Estados Unidos, con la recientemente aprobada Ley de Reducción de la Inflación (*Inflation Reduction Act*), representa la geografía más atractiva para el desarrollo de proyectos con tecnologías bajas en carbono. Técnicas Reunidas ya está implementando un equipo dedicado a la estructuración de proyectos en Estados Unidos con el objetivo de aprovechar al máximo este nuevo escenario atractivo para la inversión en un suministro energético bajo en carbono.

Canadá también cuenta con un entorno atractivo para las inversiones en energías limpias. El hidrógeno y la captura de carbono cuentan con atractivos incentivos y apoyo normativo que impulsarán el desarrollo de proyectos de descarbonización.

Europa, con su iniciativa *Fit for 55*, ha sido la primera en asentar la descarbonización como escenario de suministro energético de referencia para su economía. Se han aprobado fuertes incentivos y paquetes financieros y se espera que el nuevo *IRA* pueda dar lugar a un apoyo reforzado y simplificado a las inversiones europeas en tecnologías y proyectos con bajas emisiones de carbono.

Otros mercados objetivo serán las geografías tradicionales del Grupo, como Oriente Medio, Latinoamérica y el Sudeste Asiático.

Building up Track: colaboración con McKinsey

El Grupo ha llegado a un acuerdo con la consultora McKinsey para acelerar el crecimiento de Track en el sector de la energía con bajas emisiones de carbono. McKinsey apoyará el crecimiento de Track a través de su práctica *Green Building Business*. Esta colaboración acelerará el tiempo de comercialización de la propuesta industrial de Track y mejorará su posicionamiento y acceso a nuevas geografías e industrias.

Esta asociación se centrará especialmente en Estados Unidos. Track aprovechará su acceso al centro mundial de descarbonización de McKinsey en Houston para reforzar y dar forma a su propuesta de nuevo modelo de negocio, que se exportará a otras zonas geográficas.

1.2.3 Marco de financiación de la transición energética. Marco Harvest

El Grupo ha diseñado un marco específico para financiar sus actividades asociadas a la descarbonización y la transición energética. Este marco, que constituye un instrumento clave para apoyar los esfuerzos del Grupo hacia la transición climática, se ha denominado Harvest, y es precursor en el sector. Ha sido diseñado junto con Enea Consulting, consultora internacional experta en transición energética y ha seguido, cuando ha sido relevante y factible, el Manual de Financiación de la Transición Climática de la Asociación Internacional de Mercados de Capitales (“ICMA”) (el “**Marco Harvest**”). Con el *Harvest Framework*, Técnicas Reunidas quiere captar la atención de la industria financiera sobre la transformación de su negocio, que se orientará cada vez más hacia las tecnologías químicas, de gas natural y bajas en carbono (https://www.tecnicasreunidas.es/es/wp-content/uploads/sites/3/2021/06/ENEA-TR_ET-Framework-Summary_Enea-rev.-1.pdf).

Para que un proyecto pueda incluirse en el Marco Harvest y beneficiarse así de la financiación emitida en virtud del mismo, cada proyecto debe someterse a un análisis de elegibilidad basado en los criterios internacionales pertinentes, como: la Taxonomía de la Unión Europea, la Política de Préstamos del Banco Europeo de Inversiones y el Manual de Financiación de la Transición Climática de la ICMA. Además, los proyectos seleccionados serán revisados anualmente por un comité encargado de la estrategia de transición energética con el fin de evaluar la adecuación de dichos proyectos a los criterios de elegibilidad y garantizar que siguen cumpliendo el Marco Harvest.

El Grupo utilizará el Marco Harvest para medir sus avances en su estrategia de descarbonización y su compromiso con los objetivos del Acuerdo de París sobre la base de indicadores específicos que se actualizarán anualmente. Además, la empresa de servicios a inversores *Institutional Shareholder Services* (ISS-ESG) ha proporcionado una opinión de segunda parte independiente sobre la alineación del Marco Harvest con la estrategia de transición energética del Grupo, la alineación del Marco Harvest con el Manual de Financiación de la Transición Climática de la ICMA y la elegibilidad de las categorías de proyectos que entran en el ámbito de aplicación del Marco Harvest.

Asimismo, el Grupo revisará periódicamente el Marco Harvest, incluida su adecuación a cualquier norma de financiación de transición, y lo actualizará según proceda tras su aprobación por un consultor externo.

Por áreas de negocio, los proyectos subvencionables del Marco Harvest se encuentran en las siguientes:

- Gas natural: proyectos de descarbonización a favor del gas natural.
- Hidrógeno: proyectos que incluyen el hidrógeno como fuente de energía en el sector industrial.
- Bioenergía: proyectos de descarbonización en favor de la biomasa.
- La CAC (captura y almacenamiento de carbono) es actualmente la única opción de mitigación a gran escala disponible para reducir drásticamente las emisiones en sectores industriales como el cemento, la siderurgia, la química y el refinado.

A 31 de diciembre de 2024, los proyectos elegibles en virtud de este Marco Harvest representaban el 31% de la cartera de proyectos pendientes del Grupo.

1.2.4 Objetivos de la Estrategia del Grupo

La estrategia del Grupo se estructura en cuatro pilares fundamentales: metodología, diversificación, calidad y seguridad.

Metodología y know-how

La metodología está basada en el desarrollo, sistematización y correcta utilización de todo el conocimiento (*know-how*) que el Grupo ha adquirido desde 1960 en proyectos realizados en todo el mundo. Esta apuesta por la metodología permite reforzar la eficiencia de los procesos de trabajo, aspecto en el que el Grupo ha incluido en los últimos ejercicios. En este pilar son imprescindibles tanto el excelente capital humano del Grupo, formado por profesionales altamente capacitados, como la innovación y digitalización de las metodologías de trabajo, aspectos integrados en el ADN de TR, que permiten disponer de las soluciones técnicas precisas y del capital humano necesario para prestar a sus clientes servicios de alto valor añadido y cumplir sus objetivos de sostenibilidad, en particular aquellas referidas a la reducción de emisiones.

Diversificación

El Grupo diversifica sus clientes, productos y áreas geográficas, contribuyendo a un crecimiento sostenible y a una transición energética efectiva. A su vez, el Grupo tiene clientes de reconocido prestigio que contribuyen a la consolidación de su presencia en el mercado y que presentan un elevado índice de recurrencia.

Calidad

El Grupo incide en la calidad en todos sus procesos (para lo que resulta imprescindible una correcta selección de sus proveedores y subcontratistas) para ejecutar sus proyectos de conformidad con los requisitos establecidos en cada caso, y satisfacer así las necesidades de sus clientes, en particular en lo referido a los aspectos de sostenibilidad.

Seguridad

El Grupo promueve la creación de una cultura corporativa específica en seguridad y salud laboral, impulsando procesos de formación para la plantilla y fomentando su participación en las tareas de prevención y el tratamiento de las condiciones de trabajo, promoviendo la corresponsabilidad en los distintos niveles de la organización.

Por otro lado, los objetivos anuales del Grupo son establecidos para cada departamento y los integra en la estrategia del Grupo, al mismo tiempo las necesidades específicas de las áreas, por lo que los objetivos tienen un enfoque particularizado que facilita su trazabilidad y comparabilidad.

1.2.5 Los puntos fuertes del Grupo

El Grupo considera que sus principales puntos fuertes son:

- *Sólida trayectoria en el sector.* El Grupo cree que el *know-how* adquirido a lo largo de sus más de 60 años de exitosa trayectoria entregando proyectos a sus clientes debería permitirle ganar proyectos adicionales a partir del crecimiento estructural esperado en el mercado.

Desde principios de los años 60, Técnicas Reunidas ha gestionado la ejecución de proyectos emblemáticos clave, desde las fases iniciales de diseño e ingeniería preliminar hasta la construcción y puesta en marcha final, en más de 60 países de los 5 continentes. Además, la sólida trayectoria del Grupo se sustenta en su fiel base de clientes, los diferentes mercados en los que opera y la sólida experiencia en una amplia gama de productos que satisfacen las necesidades de sus clientes. La mayoría de las regiones en las que el Grupo tiene una vasta experiencia corresponden a las regiones que más invertirán en los próximos años. Entre estas regiones figuran Oriente Medio, Europa, Norteamérica, Sudamérica y el Sudeste Asiático.

Desde que el Grupo inició sus operaciones, ha ejecutado y entregado a satisfacción algunos de los proyectos energéticos más grandes y complejos del mundo. Ha desarrollado más de mil plantas que abarcan una amplia diversidad de productos, incluidos proyectos de refino, proyectos de gas natural, proyectos petroquímicos y proyectos de transición energética.

El Grupo considera que tiene una posición muy sólida en el sector del petróleo y el gas, lo que debería permitirle obtener negocios adicionales gracias al crecimiento estructural previsto en el mercado. El Grupo considera que su amplia experiencia en la gestión de proyectos llave en mano le proporciona una ventaja competitiva frente a otras empresas de ingeniería y construcción de refinerías. Además, el historial operativo del Grupo en el sector del refino incluye proyectos llave en mano en más de 25 países para un grupo diverso de clientes.

- *Base de clientes de renombre.* Gracias a su experiencia y a sus capacidades diferenciales, el Grupo ha logrado establecer una relación sólida y duradera con los principales actores de la industria del refinado.

El Grupo cuenta con clientes de reconocido prestigio y es capaz de generar un alto nivel de negocio recurrente con ellos, lo que demuestra la calidad de su ejecución de proyectos y las sólidas relaciones construidas a lo largo de muchos años. El conocimiento del Grupo de la base de proveedores y su colaboración estable con proveedores y subcontratistas relevantes es también un motor diferencial clave de su éxito.

La sólida franquicia de Técnicas Reunidas y sus reconocidas capacidades en la entrega y gestión de proyectos complejos han permitido al Grupo establecer relaciones con nombres industriales de primer nivel en el sector. La experiencia y el *know-how* tecnológico de Técnicas Reunidas no sólo se aplica a actuaciones en los sectores en los que opera desde hace décadas, sino que también participa en nuevas iniciativas centradas en la descarbonización y la transición energética, elementos clave en la actualidad. El objetivo es contribuir a la transferencia de *know-how* y al escalado industrial de soluciones esenciales para el cumplimiento de los objetivos nacionales y globales de política energética.

Entre estos clientes se encuentran muchas de las principales compañías petroleras y de refino estatales o multinacionales, como Saudi Aramco, ExxonMobil, ADNOC, KNPC, Petróleos del Perú, S.A. y reconocidas empresas de otros sectores que están invirtiendo cada vez más en petroquímica o en proyectos de transición energética, como INEOS o SASA Poliéster Sanayí, A.S.

- *Flexibilidad para adaptarse a las necesidades del cliente.* El Grupo ayuda a sus clientes a diseñar y construir sus plantas en las condiciones más exigentes y estrictas y en las geografías más remotas. La sólida experiencia de Técnicas Reunidas es una gran ventaja a la hora de atender a sus clientes y desarrollar proyectos a la medida de sus necesidades.

Técnicas Reunidas ayuda a sus clientes a hacer realidad sus proyectos: desde la evaluación conceptual hasta la ejecución completa del proyecto. El Grupo proporciona un servicio integral en cada etapa, adaptándolo a las necesidades del cliente y considerando todas las dimensiones de cada inversión: caso de negocio, tecnología y entorno. Este servicio comprende las siguientes etapas:

- Estudios conceptuales y de viabilidad: Desde la fase inicial de desarrollo del proyecto, el Grupo analiza todas las dimensiones de la inversión. Estudia a fondo el caso de negocio, define las configuraciones tecnológicas más apropiadas, estima el CAPEX y el OPEX, construye y ejecuta el modelo financiero para estudiar diferentes escenarios operativos, define la estrategia de ejecución más apropiada, identifica los riesgos de financiabilidad y analiza la alineación del proyecto con las normas y taxonomías medioambientales existentes.
- *Front End Engineering Design (“FEED”) y Open Book Estimate (“OBE”):* El Grupo realiza un análisis detallado del proyecto, desde la definición de los procesos principales y la identificación y selección de tecnologías hasta la definición y dimensionamiento de los servicios auxiliares y las necesidades logísticas de la planta.
- Técnicas Reunidas utiliza procedimientos de ingeniería de valor para identificar fuentes de optimización de costes y formas de minimizar el impacto medioambiental. Compara las tecnologías seleccionadas del proyecto para cada proceso con el estado del arte de la tecnología disponible y recomienda aquellas que son óptimas. Además, la combinación de FEED y OBE permite trabajar de forma conjunta y transparente con los clientes para definir con precisión los costes totales de un proyecto.
- Ingeniería, Aprovisionamiento y Construcción (“EPC”): siendo la experiencia más reconocida del Grupo, Técnicas Reunidas ha ejecutado proyectos EPC para las compañías energéticas más importantes en condiciones desafiantes, zonas remotas y plazos de ejecución ajustados.

El Grupo entrega sus plantas a tiempo y con altos niveles de calidad, estructurando un equipo especializado que tiene en cuenta desde el principio los requisitos de puesta en marcha y entrega.

- *Excelencia técnica.* La ingeniería y franquicia tecnológica de Técnicas Reunidas es altamente apreciada y demandada por sus clientes. El Grupo considera que tiene la capacidad técnica y la experiencia demostrada para llevar a cabo la ejecución y el diseño de proyectos altamente sofisticados con un complejo componente tecnológico. En su opinión, el número de contratistas que pueden prestar los servicios del Grupo con una calidad similar y con suficientes conocimientos técnicos, capacidades tecnológicas y experiencia es muy limitado. Además, los nuevos participantes en el sector son actualmente limitados en número y tardarán en establecerse en el mercado debido a las elevadas barreras de entrada.

TR ha consolidado su sede en España como centro de excelencia tecnológica. Técnicas Reunidas emplea a más de 13.000 personas de más de 80 nacionalidades. Sus empleados están capacitados para trabajar en proyectos de vanguardia cuyo éxito depende tanto de las habilidades y conocimientos técnicos como de una cultura corporativa de adaptabilidad y respeto a todas las culturas, países, normativas y disciplinas. Por ello, sus equipos están preparados para trabajar en proyectos en los que, en un momento dado, pueden estar implicadas, trabajando juntas, más de 50.000 personas de todo el mundo, de diferentes empresas y de todo tipo de disciplinas.

La ventaja competitiva que caracteriza a Técnicas Reunidas se debe principalmente a la experiencia que adquiere en la ejecución de sus proyectos, y se refleja en la continua actualización de su tecnología. Las personas que trabajan en Técnicas Reunidas son capaces de gestionar y resolver con éxito retos técnicos de gran complejidad. Sobre todo, saben prever y dar respuesta a los principales retos a los que se enfrenta actualmente nuestra sociedad, como es el caso de la transición energética. Actúan así porque forman continuamente a un equipo con talento y dedicación que cree firmemente en la cultura de la transmisión del conocimiento.

Esta excelencia técnica, fruto de la combinación de personas, tecnología, metodología e innovación, será clave para hacer frente a la sobredemanda prevista en el sector en los próximos años.

- *Capacidad de mejorar los márgenes del Grupo.* Sobre la base de un análisis de los competidores comparables del Grupo, como Maire Technimont o S.p.A o Petrofac Limited, el Grupo considera que la demanda de servicios de ingeniería y construcción en el sector del petróleo y del gas va a aumentar en la medida en que el número de competidores con conocimientos técnicos, competencias técnicas y experiencia suficientes se ha reducido en el pasado. Como consecuencia de la actual dinámica demanda-oferta, la posición negociadora del Grupo ha mejorado recientemente. Además, debido a su fuerte posicionamiento actual, el Grupo considera que puede desarrollar una estrategia de licitación selectiva para reducir los costes anuales de licitación, centrándose al mismo tiempo en los proyectos comercialmente más atractivos. Por último, el Grupo considera que su base de costes es adecuada para soportar nuevos proyectos de gran envergadura y, por tanto, cualquier aumento de los ingresos en futuros periodos debería traducirse en un incremento significativo de los márgenes.
- *Negocio sostenible.* El equipo directivo tiene una gran experiencia en las áreas de actividad del Grupo y ha sido decisivo para impulsar el crecimiento que ha experimentado. El equipo directivo también dispone de herramientas que deberían permitir al Grupo crecer manteniendo en niveles aceptables los riesgos asociados a un crecimiento excesivo. La diversificación del negocio, con un amplio historial en proyectos con un gran número de clientes en una variedad de mercados y productos, permitirá al Grupo ser flexible y responder a los cambios de la demanda.

El Grupo también cuenta con una amplia experiencia en la evaluación y gestión de los riesgos asociados a los contratos llave en mano y considera que ha desarrollado sólidos procedimientos de gestión de riesgos para limitar su exposición a los mismos. Además, la división de infraestructuras e industrias, que se centra en un número relativamente elevado

de proyectos de menor envergadura, ha proporcionado al Grupo una fuente de ingresos relativamente estable.

El Grupo también crea alianzas con competidores o “*partners*” para colaborar en determinados proyectos y ha demostrado su flexibilidad para trabajar con estructuras contractuales muy diferentes, en entornos geográficos diversos y en plantas de distinta naturaleza. El Grupo cree tener la experiencia y la habilidad necesarias para penetrar en nuevos mercados. Se espera que la constante adaptación a nuevos entornos facilite la rápida entrada del Grupo en tecnologías que exigen la transición a energías limpias.

ANEXO II

Información financiera

Se aportan como **Anexo II (i)** de este Documento Base Informativo las cuentas anuales individuales y consolidadas del Emisor correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2023 y a 31 de diciembre de 2024, auditadas y sin salvedades.

Asimismo, se aportan como **Anexo II (ii)** de este Documento Base Informativo los estados financieros individuales y consolidados semestrales a 30 de junio de 2024 y a 30 de junio de 2025, y sin salvedades.

Medidas Alternativas de Rendimiento

Además de la información financiera presentada en este documento y preparada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE), el Grupo incluye ciertas medidas alternativas de rendimiento tal como se definen en las directrices emitidas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (“**ESMA**”) el 5 de octubre de 2015 sobre medidas alternativas de rendimiento (las “**Directrices ESMA**” y las “**MAR**”). El Grupo cree que la presentación de las MAR incluidas en este documento cumple con las Directrices de ESMA y con las Directrices de ESMA y las “Preguntas y respuestas sobre las Directrices de medidas alternativas de rendimiento” de ESMA publicadas el 17 de abril de 2020 (las “**Preguntas y respuestas de ESMA**”).

Adicionalmente la dirección utiliza estas MARs en la toma de decisiones financieras, operativas y de planificación, así como para evaluar el rendimiento del Grupo. En este sentido la Dirección presenta las siguientes MARs que considera útiles y apropiadas para la toma de decisiones de los inversores y que son aquellas que dan mayor fiabilidad sobre el rendimiento del Grupo.

Principales magnitudes financieras del Grupo correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2023, a 31 de diciembre de 2024 y a 30 de junio de 2025

EBITDA

El EBITDA se utiliza como indicador de la capacidad del Grupo para generar beneficios, considerando únicamente su actividad productiva, eliminando la amortización y la depreciación, así como el efecto de los resultados financieros y el impuesto a las ganancias. Se calcula deduciendo del resultado de explotación el gasto por depreciación y amortización y los cargos por pérdidas por deterioro del ejercicio.

El EBITDA se utiliza para realizar un seguimiento del rendimiento y la rentabilidad del Grupo y para establecer objetivos operativos y estratégicos. También es una medida ampliamente utilizada por la comunidad inversora para evaluar el rendimiento de las empresas.

Dadas las limitaciones anteriores, el EBITDA no debe considerarse como una medida de efectivo discrecional disponible para que el Grupo invierta o como una medida de efectivo que estará disponible para que el Grupo cumpla con sus obligaciones.

La siguiente tabla proporciona una conciliación de nuestros ingresos con el EBITDA para los años indicados:

		Millones de euros	
		Período de seis meses finalizado en junio de	
		2025	2024
Ingresos	Ventas, otros resultados y otros ingresos de explotación	2.751,3	2.100,2
Gastos de explotación	Gastos de aprovisionamientos, costes de personal, otros gastos de explotación y amortización y deterioro	(2.630,9)	(2.016,0)
Beneficio de explotación	Ingresos- Gastos de explotación	120,4	84,2
Gasto por amortización y deterioro	Dotación amortización de inmovilizado y deterioro	19,2	15,0
EBITDA	Beneficio de explotación excluyendo amortizaciones y depreciaciones	139,6	99,2

Asimismo, el EBITDA del Grupo para los ejercicios sociales cerrados a fecha 31 de diciembre de 2024 y 31 de diciembre de 2023 es el que se indica a continuación:

		Millones de euros	
		Ejercicio finalizado a 31 de diciembre	
		2024	2023
Ingresos	Ventas, otros resultados y otros ingresos de explotación	4.451,4	4.146,3
Gastos de explotación	Gastos de aprovisionamientos, costes de personal, otros gastos de explotación y amortización y deterioro	(4.269,8)	(3.989,7)
Beneficio de explotación	Ingresos- Gastos de explotación	181,2	156,6
Gasto por amortización y deterioro	Dotación amortización de inmovilizado y deterioro	32,9	25,9
EBITDA	Beneficio de explotación excluyendo amortizaciones y depreciaciones	214,1	182,5

La dirección del Grupo confirma que no se ha producido ningún cambio de criterio en la definición, conciliación o uso de este indicador respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

EBIT (“Earnings before interest and taxes”)

El **beneficio** antes de intereses e impuestos (EBIT) es un indicador del resultado operativo del Grupo sin tener en cuenta los resultados financieros y fiscales. EBIT es equivalente a "beneficio operativo".

La siguiente tabla proporciona una conciliación de nuestros ingresos a EBIT para los periodos indicados:

		Millones de euros	
		Período de seis meses finalizado en junio de	
		2025	2024
EBITDA	Beneficio de explotación excluyendo amortizaciones y depreciaciones	139,6	99,2
Gasto por amortización y deterioro	Dotación amortización de inmovilizado y deterioro	(19,2)	(15,0)
EBIT	Beneficio de explotación	120,4	84,2

Asimismo, el EBIT del Grupo para los ejercicios sociales cerrados a fecha 31 de diciembre de 2023 y 31 de diciembre de 2024 es el que se indica a continuación:

		Millones de euros	
		Ejercicio finalizado a 31 de diciembre	
		2024	2023
EBITDA	Beneficio de explotación excluyendo amortizaciones y depreciaciones	214,1	182,5
Gasto por amortización y deterioro	Dotación amortización de inmovilizado y deterioro	(32,9)	(25,9)
EBIT	Beneficio de explotación	181,2	156,6

La dirección del Grupo confirma que no se ha producido ningún cambio de criterio en la definición, conciliación o uso de este indicador respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Caja Neta

La caja neta es la medida de rendimiento alternativa utilizada por la gerencia para medir el nivel de liquidez neta del Grupo a efectos de cumplimiento de los covenants relacionados con la deuda financiera. Se calcula como la diferencia entre el “efectivo y equivalentes al efectivo” más los “activos financieros a valor razonable con cambios en resultados” menos el “endeudamiento” (excluyendo “endeudamiento asociado a derechos de uso de bienes arrendados” y los “préstamos participativos)). El efectivo y los equivalentes de efectivo incluyen efectivo en caja, depósitos a la vista en bancos y otras inversiones a corto plazo altamente líquidas con un vencimiento original de tres meses o menos.

La siguiente tabla proporciona una conciliación de nuestro efectivo y equivalentes de efectivo con el efectivo neto:

Caja Neta		Millones de euros	
		30 de junio de 2025	31 de diciembre de 2024
Efectivo y equivalentes	Efectivo en caja, depósitos a la vista en entidades de crédito y otras inversiones a corto plazo de gran liquidez con vencimiento de 3 meses o menos	1.117,6	1.018,4
Deuda financiera	Deuda con entidades de crédito a largo y corto plazo	(695,9)	(624,6)
Caja Neta	Efectivo y equivalentes de efectivo, más activos financieros a valor razonable, menos deuda financiera excluido el préstamo participativo	421,7	393,8

Asimismo, la caja neta del Grupo para los ejercicios sociales cerrados a fecha 31 de diciembre de 2024 y 31 de diciembre de 2023 es la que se indica a continuación:

		Millones de euros	
		2024	2023
Efectivo y equivalentes	Efectivo en caja, depósitos a la vista en entidades de crédito y otras inversiones a corto plazo de gran liquidez con vencimiento de 3 meses o menos	1.018,4	1.033,7
Deuda financiera	Deuda con entidades de crédito a largo y corto plazo	(624,5)	(685,9)
Caja Neta	Efectivo y equivalentes de efectivo, más activos financieros a valor razonable, menos deuda financiera excluido el préstamo participativo	393,9	347,8

La dirección del Grupo confirma que no se ha producido ningún cambio de criterio en la definición, conciliación o uso de este indicador respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Cartera.

El Grupo calcula la cartera de pedidos como el importe estimado de los ingresos contratados que el Grupo espera que se traduzcan en ingresos futuros derivados de los contratos existentes, ajustado para reflejar los cambios en el alcance del contrato y las fluctuaciones del tipo de cambio de las divisas distintas del euro aplicables a los proyectos. El cálculo de la cartera de pedidos también incluye el importe estimado de los ingresos procedentes de contratos que se han firmado, pero para los que aún no se ha determinado el alcance de los servicios y, por tanto, el precio. En este caso, el Grupo realiza una estimación de ingresos a la baja y la incluye como elemento de la cartera de pedidos.

El Grupo considera que su cartera de pedidos es un indicador relevante del ritmo de desarrollo de sus actividades y lo monitoriza para planificar sus necesidades y ajustar sus expectativas, presupuestos y provisiones. El volumen y el calendario de ejecución de los trabajos de la cartera de pedidos del Grupo son relevantes a efectos de anticipar las necesidades operativas y de financiación del Grupo, y su capacidad para ejecutar su cartera de pedidos depende de su capacidad para satisfacer dichas necesidades operativas y de financiación.

Sobre la base de lo anterior, a cartera de pedidos asciende a 12.989 millones de euros a 30 de junio de 2025 (12.479 millones de euros a 31 de diciembre de 2024).

Tipo de interés medio variable

Los intereses variables medios aplicables al resto de la deuda han sido los siguientes:

	Junio 2025	Junio 2024
	Euros	EUR
Tipos variables	2,36	2,04%

Para los ejercicios sociales cerrados a fecha 31 de diciembre de 2024 y 31 de diciembre de 2023

	2024	2023
Tipos variables (spread)	2,29%	2,08%

Ratio de apalancamiento

El ratio de apalancamiento se calcula como el porcentaje entre el “endeudamiento” (excluyendo “endeudamiento asociado a derechos de uso de bienes arrendados” y los “préstamos participativos) y el patrimonio neto atribuible a los accionistas.

El cálculo es el siguiente:

		Millones de euros	
		2025	2024
Deuda financiera	Deuda con entidades de crédito a largo y corto plazo	695,9	624,6
Patrimonio	Fondos propios accionistas sociedad	467,7	389,1
Apalancamiento financiero		148,79%	160,51%

Asimismo, la dirección del grupo confirma que no se ha producido ningún cambio de criterio en la definición, conciliación o uso de este indicador respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

ANEXO II (i)

Estados financieros individuales y consolidados del Emisor correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2023 y a 31 de diciembre de 2024, auditados.

[Los documentos incorporados en el presente Anexo por referencia se consideran incorporados y forman parte de este Documento Base Informativo de Incorporación de Pagarés al Mercado Alternativo de Renta Fija.]

- Estados financieros individuales y consolidados del Emisor correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2023, auditados:
 - <https://www.tecnicasreunidas.es/wp-content/uploads/2024/02/CCAACC-TR-2023-CNMV.pdf>
 - <https://www.tecnicasreunidas.es/wp-content/uploads/2024/02/CCAII-TR-2023-CNMV.pdf>
- Estados financieros individuales y consolidados del Emisor correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2024, auditados:
 - <https://www.tecnicasreunidas.es/wp-content/uploads/2025/02/CCAA-Individuales-TRSA-24.pdf>
 - <https://www.tecnicasreunidas.es/wp-content/uploads/2025/02/CCAA-Consolidadas-TRSA-2024-.pdf>

ANEXO II (ii)

Estados financieros individuales y consolidados semestrales del Emisor a 30 de junio de 2024 y a 30 de junio de 2024

[Los documentos incorporados en el presente Anexo por referencia se consideran incorporados y forman parte de este Documento Base Informativo de Incorporación de Pagarés al Mercado Alternativo de Renta Fija]

- Estados financieros individuales y consolidados semestrales del Emisor a 30 de junio de 2024:
 - <https://www.tecnicasreunidas.es/es/wp-content/uploads/sites/3/2024/07/Individual-Tecnicas-Reunidas-06-24-final-resumido.pdf>
 - <https://www.tecnicasreunidas.es/es/wp-content/uploads/sites/3/2024/07/Consolidado-TRSA-Junio-2024-.pdf>
- Estados financieros individuales y consolidados semestrales del Emisor a 30 de junio de 2025:
 - <https://www.tecnicasreunidas.es/wp-content/uploads/2025/07/Notas-individuales-TRSA-1S-25.pdf>
 - <https://www.tecnicasreunidas.es/wp-content/uploads/2025/07/EEFFIIRCC-JUNIO-2025-TRSA.pdf>

ANEXO III

FISCALIDAD DE LOS VALORES

De conformidad con lo dispuesto en la legislación actualmente en vigor, 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 (“**IRPF**”), Impuesto sobre Sociedades (“**IS**”) e Impuesto sobre la Renta de no Residentes (“**IRNR**”)) y a su sistema de retenciones a cuenta, en los términos y condiciones establecidos en sus respectivas leyes reguladoras y demás normas que les sirven de desarrollo.

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

- La Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación supervisión y solvencia de entidades de crédito (“**Ley 10/2014**”).
- 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 (“**Ley del IRPF**”), así como los artículos 74 y siguientes del 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 (“**Reglamento del IRPF**”).
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, (“**LIS**”), así como los artículos 60 y siguientes del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto 634/2015, de 10 de julio (“**Reglamento del IS**”).
- Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (“**Ley del IRNR**”) y el Real Decreto 1776/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de no residentes (“**Reglamento del IRNR**”).

Todo ello, sin perjuicio de 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, o aquellos otros, excepcionales que pudieran ser aplicables por las características específicas del inversor.

Como regla general, para proceder a la enajenación u obtención del reembolso de activos financieros con rendimiento implícito que deban ser objeto de retención en el momento de su transmisión, amortización o reembolso, habrá de acreditarse la previa adquisición de los mismos con intervención de los fedatarios o instituciones financieras obligadas a retener, así como el precio al que se realizó la operación. Las entidades financieras a través de las que se efectúe el pago de intereses o que intervengan en la transmisión, amortización o reembolso de los valores, estarán obligadas a calcular el rendimiento imputable al titular del valor e informar del mismo,

tanto al titular como a la Administración Tributaria a la que, asimismo, proporcionarán los datos correspondientes a las personas que intervengan en las operaciones antes enumeradas.

Igualmente, la tenencia de los Pagarés está sujeta en su caso, a la fecha de devengo de los respectivos impuestos, al Impuesto sobre el Patrimonio y/o al Impuesto temporal de solidaridad a las grandes fortunas. Asimismo, la transmisión a título lucrativo de los Pagarés podrá quedar sujeta al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en virtud de lo dispuesto en cada caso en la normativa vigente.

En cualquier caso, dado que este extracto no pretende ser una descripción exhaustiva de todas las consideraciones de orden tributario, es recomendable que los inversores interesados en la adquisición de los Pagarés objeto de emisión consulten con sus abogados o asesores fiscales, quienes les podrán prestar un asesoramiento personalizado a la vista de sus circunstancias particulares.

1 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.
Inversores personas físicas con residencia fiscal en territorio español

1.1 Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Con carácter general, los rendimientos de capital mobiliario obtenidos por la inversión en pagarés por parte de personas físicas residentes en territorio español estarán sujetos a retención, en concepto de pago a cuenta del IRPF correspondiente al perceptor, al tipo actualmente vigente del 19%. La retención que se practique será deducible de la cuota del IRPF, dando lugar, en su caso, a las devoluciones previstas en la legislación vigente.

Por su parte, la diferencia entre el valor de suscripción o adquisición del activo y su valor de transmisión, amortización, canje o reembolso tendrá la consideración de rendimiento implícito del capital mobiliario y se integrará 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 del 19% hasta 6.000 euros, el 21% de 6.000,01 hasta 50.000 euros, el 23% para las rentas comprendidas entre 50.000 euros y 200.000 euros, del 27%, para rentas comprendidas entre 200.000 euros y 300.000 euros, y del 28% para rentas que excedan de 200.000 euros.

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.

En caso de rendimientos obtenidos por la transmisión, la entidad financiera que actúe por cuenta del transmitente será la obligada a retener.

En el caso de rendimientos obtenidos por el reembolso, la entidad obligada a retener será la entidad emisora o la entidad financiera encargada de la operación.

Asimismo, en la medida en que a los valores les resulte de aplicación el régimen contenido en la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014 será de aplicación, en los valores emitidos a un

plazo igual o inferior a 12 meses, el régimen de información dispuesto en el artículo 44 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, en la redacción dada por el Real Decreto 1145/2011, de 29 de julio.

Para el caso de que la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014 no resultara de aplicación o, resultando de aplicación, el periodo de amortización de los pagarés fuera superior a 12 meses, resultarán de aplicación las obligaciones generales de información.

1.2 Impuesto sobre el Patrimonio

Los inversores personas físicas residentes en territorio español de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 de la LIRPF, están sometidos al Impuesto sobre el Patrimonio (“IP”) por la totalidad del patrimonio neto de que sean titulares a 31 de diciembre de cada año natural, con independencia del lugar donde estén situados los bienes o puedan ejercitarse los derechos.

La base imponible del IP se determina por el valor del patrimonio neto del sujeto pasivo, entendiendo como tal la diferencia entre el valor de los bienes y derechos de los que sea titular el sujeto pasivo y las cargas y gravámenes que recaigan sobre dichos bienes o derechos. En particular, en el caso de los Pagarés, al tratarse de valores representativos de la cesión a terceros de capitales propios, negociados en mercados organizados, se computarán de acuerdo con el artículo 13 de la Ley del IP, esto es, atendiendo a su valor medio de negociación en el cuarto trimestre de cada año. La tributación se exigirá conforme a lo dispuesto en la Ley del IP que, a estos efectos, fija un mínimo exento de 700.000 euros por cada contribuyente, de acuerdo con una escala de gravamen cuyos tipos marginales oscilan entre el 0,2 por 100 y el 3,5 por 100, todo ello sin perjuicio de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma.

1.3 Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas

La Ley 38/2022, de 27 de diciembre, creó el Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas (“ITSGF”), que se configura como un impuesto complementario del Impuesto sobre el Patrimonio, de carácter estatal, que grava con una cuota adicional, los patrimonios de las personas físicas de cuantía superior a 3.000.000 de euros.

Por ello, los sujetos pasivos del Impuesto sobre el Patrimonio, cuando su patrimonio neto supere 3.000.000 de euros, estarán obligados a presentar declaración por este nuevo impuesto pudiendo deducir, en su caso, la cuota satisfecha en concepto de Impuesto sobre el Patrimonio.

La determinación de la base imponible del ITSGF sigue las mismas reglas que el IP y, por tanto, en el caso de los Pagarés podrán quedar sujetos a ambos impuestos en los mismos términos.

El impuesto tiene un tipo progresivo que varía entre 1,7% y 3,5% dependiendo del valor total del patrimonio neto sujeto al mismo.

1.4 Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

Las transmisiones de Pagarés a título lucrativo (por causa de muerte o donación) en favor de personas físicas residentes en España están sujetas al ISD en los términos previstos en la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, siendo sujeto pasivo el adquirente de los valores, y sin perjuicio de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma.

El tipo impositivo aplicable sobre la base liquidable oscila entre el 7,65% y el 34%; una vez obtenida la cuota íntegra, sobre la misma se aplican determinados coeficientes multiplicadores en función del patrimonio preexistente del contribuyente y de su grado de parentesco con el causante o donante, pudiendo resultar finalmente un tipo efectivo de gravamen que oscilará entre un 0% y un 81,6% de la base imponible.

2 Inversores personas jurídicas con residencia fiscal en territorio español

2.1 Impuesto sobre Sociedades

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.

En caso contrario, la retención, con el carácter de pago a cuenta del IS, se practicará al tipo actualmente en vigor del 19%. La retención a cuenta que en su caso se practique, será deducible de la cuota del IS.

El procedimiento para hacer efectiva la exención descrita en el párrafo anterior, será el contenido en la Orden de 22 de diciembre de 1999, sin perjuicio del régimen de información contenido en el artículo 44 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio.

Las entidades financieras que intervengan en las operaciones de transmisión o reembolso estarán obligadas a calcular el rendimiento imputable al titular del valor e informar del mismo tanto al titular como a la Administración tributaria.

No obstante lo anterior, en la medida en que a los valores les resulte de aplicación el régimen contenido en la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014, será aplicable para hacer efectiva la exención de retención, en los valores emitidos a un plazo igual o inferior a 12 meses, el procedimiento previsto en el artículo 44 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, en la redacción dada por el Real Decreto 1145/2011, de 29 de julio.

Para el caso de que la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014 no resultara de aplicación o, resultando de aplicación, el periodo de amortización de los pagarés fuera superior a 12 meses, resultarán de aplicación las obligaciones generales de información.

2.2 Impuesto sobre el Patrimonio e ITSGF

Las personas jurídicas no están sujetas al IP ni al ITSGF.

2.3 Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

Las personas jurídicas no son contribuyentes del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

3 Inversores no residentes en territorio español

3.1 *Impuesto sobre la Renta de no Residentes – Inversores no residentes en España con establecimiento permanente*

Los rendimientos procedentes de estos activos financieros obtenidos por un establecimiento permanente en España tributarán conforme a las reglas de la Ley del IRNR, sin perjuicio de lo dispuesto en los Convenios para evitar la doble imposición suscritos por España.

Los citados rendimientos estarán excluidos de retención a cuenta del Impuesto sobre la Renta de no Residentes de la misma forma descrita para los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades (personas jurídicas residentes en España). Será igualmente aplicable a los no residentes que operen en España mediante un establecimiento permanente el procedimiento para hacer efectiva la exclusión de retención o ingreso a cuenta sobre los intereses previsto para los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades.

3.2 *Impuesto sobre la Renta de no Residentes – Inversores no residentes en España sin establecimiento permanente*

En la medida en que se cumplan los requisitos previstos en la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014 y, cuando sea aplicable, el inversor no residente sin establecimiento permanente acredite su condición, los rendimientos derivados de los valores se encontrarán exentos en el IRNR en los mismos términos que los rendimientos derivados de la deuda pública (con independencia de que se obtengan a través de un paraíso fiscal). En caso contrario, los rendimientos derivados de la diferencia entre el valor de amortización, transmisión, reembolso o canje de los valores emitidos bajo este Programa y su valor de suscripción o adquisición, obtenidos por inversores sin residencia fiscal en España, quedarán sujetos, con carácter general, a retención al tipo impositivo del 19%, sin perjuicio de los que resulte de los convenios para evitar la doble imposición firmados por España o de la aplicación de exenciones domésticas.

En los valores emitidos a un plazo igual o inferior a 12 meses, para que sea aplicable la exención mencionada en el párrafo anterior, será necesario cumplir con el procedimiento previsto en el artículo 44 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, en la redacción dada por el Real Decreto 1145/2011, de 29 de julio.

Para el caso de que la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014 no resultara de aplicación o, resultando de aplicación, el periodo de amortización de los pagarés fuera superior a 12 meses, resultarán de aplicación las obligaciones generales de información.

3.3 *Impuesto sobre el Patrimonio*

Sin perjuicio de lo que resulte de los convenios para evitar la doble imposición, están sujetas al IP, 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, que sean titulares a 31 de diciembre de cada año, de bienes situados o derechos ejercitables en el mismo si bien los sujetos pasivos podrán practicar la minoración correspondiente al mínimo exento por importe de 700.000 euros, aplicándoseles la escala de gravamen general del impuesto, cuyos tipos marginales oscilan para el año 2022 entre el 0,2% y el 3,5%.

No obstante lo anterior, estarán exentos del IP los valores cuyos rendimientos estén exentos en virtud de lo dispuesto en la Ley del IRNR.

Asimismo, tras la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 3 de septiembre de 2014 (asunto C-127/12), con efectos 1 de enero de 2015, los contribuyentes no residentes que sean residentes en un Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo tendrán 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 están situados, puedan ejercitarse o hayan de cumplirse en territorio español.

3.4 *Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas*

Las personas físicas no residentes en territorio español también podrán quedar sujetas al ITSGF en relación con los bienes situados o derechos ejercitables en territorio español de los que sean titulares, siempre y cuando el valor neto de dichos bienes y derechos exceda de 3.000.000 euros. En todo caso, en el ITSGF resultan aplicables las mismas exenciones que en el ámbito del IP por lo que, en el caso de los Pagarés, en la medida en que sus rendimientos puedan estar exentos del IRNR, podrán quedar sujetos del ITSGF, en los mismos términos que en el IP.

3.5 *Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*

Conforme a la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, 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 Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones de acuerdo con las normas estatales. El tipo efectivo oscilará entre el 0 y el 81,6 por ciento.

No obstante lo anterior, la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 3 de septiembre de 2014 (asunto C-127/12) determinó que el Reino de España había incumplido el ordenamiento jurídico comunitario al permitir que se establecieran diferencias de trato fiscal en las donaciones y sucesiones en las que intervenían no residentes en España al impedirles aplicar la normativa de las Comunidades Autónomas.

Con el fin de eliminar los supuestos de discriminación, se modificó la Ley del Impuesto para introducir una serie de reglas que permitieran la plena equiparación del tratamiento en el impuesto en las situaciones discriminatorias indicadas por el Tribunal. En consecuencia, será posible la aplicación de los beneficios fiscales aprobados por determinadas Comunidades Autónomas a los residentes de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo.

El Tribunal Supremo en sentencias de 19 de febrero y 22 de marzo de 2018 ha declarado la posibilidad de aplicar la normativa de las Comunidades Autónomas, cuando el fallecido, heredero o donatario no sea residente en la Unión Europea o Espacio Económico Europeo, al estarse violando, de lo contrario, el principio de libertad de movimiento de capitales. La Dirección General de Tributos ha avalado este criterio en consulta vinculante V3151-18.

3.6 *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 314 de la Ley de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión y concordantes de las leyes reguladoras de los impuestos citados.