

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME MTF Equity, ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a Catenon, SA., que ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus Administradores.

INFORME DE AVANCE DE RESULTADOS CIERRE DEL PRIMER SEMESTRE 2026 (S1 2026)

La información que se detalla en el presente informe, constituye un avance sobre las cifras de ventas contratadas, facturación, gastos y EBITDA obtenidas por el Grupo Cátenon a cierre del primer semestre del ejercicio fiscal 2026 y se ha elaborado a partir de la información no auditada puesta a disposición del Consejo de Administración. Por tanto ésta información no sustituye ni equivale al informe financiero periódico prevista en la Circular 3/2020 de BME MTF Equity

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

AVANCE DE RESULTADOS CIERRE DEL PRIMER SEMESTRE DE 2026

A cierre del primer semestre de 2026, la cifra de negocios crece en 19% con respecto al mismo periodo del año 2025, y la rentabilidad en términos de EBITDA lo hace en 45% con un fuerte aumento de la inversión en tecnología para desarrollo de una plataforma data-driven y AI-powered.

A. RESULTADOS

A cierre del primer semestre del año 2026 (1S 2026), el Grupo Catenon continúa su ritmo de crecimiento rentable comparado con el mismo periodo del año anterior (1S 2025).

	S1 2025	S1 2026	Dif % S1 2026 vs. S1 2025	Dif con 2025 (en EUR)
Ventas contratadas	8.461.695	9.742.960	+15%	+1.281.265
Cifra de negocios	7.099.953	8.449.513	+19%	+1.349.560
Cost of sales	-57.545	-138.039	+140%	+80.494
Margen Bruto	7.042.409	8.311.474	+18%	+1.269.065
Gastos de personal	-4.623.158	-5.464.172	+18%	+841.014
Gastos de gestion del conocimiento	-163.692	-139.735	-15%	-23.957
Gastos de marketing	-110.196	-101.397	-8%	-8.799
Gastos de IT	-176.189	-209.510	+19%	+33.320
Gastos generales	-700.305	-702.102	+0%	+1.797
Total gastos operativos	-5.773.540	-6.616.916	+15%	+843.376
Margen Operativo	1.268.869	1.694.558	+34%	+425.690
Trabajos realizados por el grupo para su activo	147.638	309.536	+110%	+161.898
EBITDA	1.416.507	2.004.095	+41%	+587.588

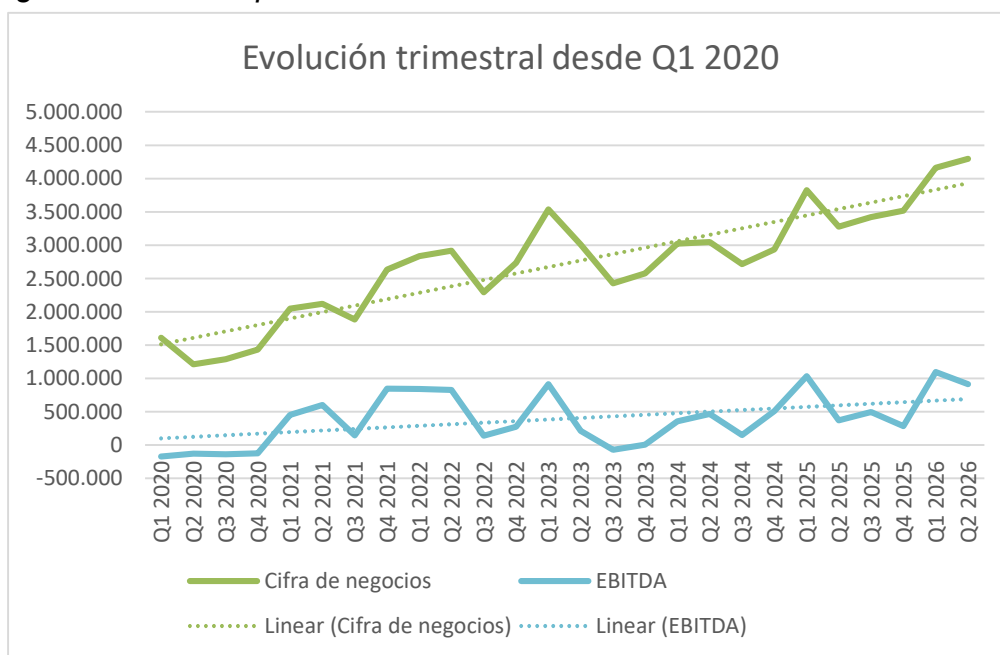
Porcentualmente las ventas contratadas crecen en un 15%, la cifra de negocios lo hace en un 19% y el resultado medido en términos de EBITDA en un 41% con respecto al mismo periodo de 2025.

En términos absolutos, las ventas contratadas acumuladas a cierre de este primer semestre de 2026 alcanzan 9,8 millones de euros, creciendo en 1,3 millones de euros con respecto a 2025 y la cifra de negocios se incrementa en 1,3 millones superando los 8,4 millones. El margen bruto crece a su vez de 7 millones a 8,3 millones de euros y la rentabilidad medida en términos de EBITDA crece 41% (+0,6MM) superando los 2 millones de euros. Destaca el incremento de **+110% en la inversión en el 1S vs 2025**. Este capital se ha destinado al desarrollo de una nueva **plataforma data-driven y AI-powered**. Aplicando **modelos avanzados de machine learning, analítica predictiva y agentes de IA**, sobre estos activos, **habilitamos un nuevo modelo de negocio** sobre cual se ampliará información en posteriores comunicaciones. Por último, se ha incrementado el esfuerzo de recursos aplicados a dotar de mayor estructura para el crecimiento y desarrollo de negocio de las nuevas aperturas de Catenon Iberia dentro del proyecto "Liderar España".

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

B. SITUACIÓN DE NEGOCIO

El Grupo Catenon continúa en el primer semestre de 2026 (1S 2026) con su trayectoria de crecimiento sostenible y rentable. Esta evolución trimestral puede apreciarse en el siguiente gráfico evolutivo por trimestre:



Se desglosa a continuación el comportamiento particular de cada una de las líneas de negocio:

- **Catenon:** Desde 2020 se pusieron especialmente en valor las capacidades del modelo de negocio de Cátenon que resuelve los problemas derivados de la deslocalización del talento, el trabajo remoto, la necesaria digitalización de los procesos y la necesidad de la prestación del servicio en tiempo real en un mercado de talento que requiere **modelos de talento de demanda** (es decir, más candidaturas que puestos ofertados). Asimismo, se ha potenciado la estrategia de especialización sectorial lo que refuerza significativamente los resultados por verticales. Los dos proyectos estratégicos sobre reforzar el posicionamiento en España con las aperturas de Levante y Andalucía así como nuevas aperturas en un futuro próximo en territorio español y el foco en la presencia internacional del grupo enfocado a rentabilidad, generación de caja y cero riesgo están dando los frutos esperados.

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

○ **TalentHackers:**

TalentHackers ofrece una solución única al mercado basada en modelos de inteligencia del dato y la aplicación de tecnología de distribución nodal con referencias profesionales retribuidas de las ofertas de empleo para estos perfiles de alta demanda. Esta filial da una respuesta disruptiva a **modelos de talento de oferta** (es decir, más puestos ofertados que candidaturas en el mercado) derivada de la creciente demanda de perfiles tecnológicos y digitales.

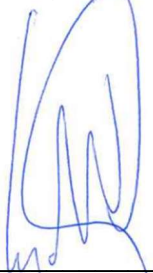
Esta filial cumple con el objetivo estratégico del Plan Director de generar valor a medio y largo plazo para el Grupo, desarrollado modelos de negocio independientes y disruptivos con plataformas escalables que operen y apliquen las últimas tecnologías (Data, Distribución Nodal, Web3, GenAI etc) para alcanzar la mayor eficiencia en mercados de atracción y selección de talento deficitario, como es el caso de los perfiles tecnológicos o para dar cobertura a nuevas arquitecturas laborales de trabajo remoto e híbrido por cuenta propia.

Dentro del objetivo estratégico centrado en el desarrollo de modelos de negocio de alto valor independientes y basados en activos existentes, esta filial ha impulsado su inversión para el desarrollo de una plataforma data-driven y AI-powered, denominada ByTask, apalancada en sus activos principales y cuyo objetivo es el desarrollo de un nuevo modelo de negocio que cruce a través de esta plataforma "talento 100% agéntico" con talento 100% analógico. Actualmente está en pruebas del primer vertical del modelo.

C. SITUACIÓN FINANCIERA:

La posición de liquidez del Grupo a cierre del primer semestre 2026 alcanza 2,2 millones de euros y la deuda neta alcanza 450 miles de euros. El fondo de maniobra se mantiene en 2,7 MM de euros.

En Madrid, a 9 de Julio de 2026



Miguel Ángel Navarro Barquín
CEO
Grupo Cátenon