

Madrid, a 31 de julio de 2026

Making Science Group, S.A. (en adelante, "Making Science", "Making Science Group", la "Compañía", o el "Grupo"), 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 de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity (en adelante, "BME Growth"), por medio de la presente pone en conocimiento la siguiente:

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

Con el objetivo de ofrecer mayor transparencia y de proveer de información recurrente al mercado de valores, **la Compañía comparte la presentación que se utilizará en el webinar de resultados, no auditados, del segundo trimestre y primer semestre de 2026.**

WEBINAR PRESENTACIÓN DE RESULTADOS PRIMER SEMESTRE DE 2026 FECHA Y HORA:
31 DE JULIO DE 2026, 9:00 AM

INSCRIPCIÓN AL WEBINAR: https://zoom.us/webinar/register/WN_9_zk4hbYSFCaZbWCecgSyw

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 del BME MTF Equity se deja expresa constancia de que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores con cargo vigente.

Atentamente,

D. José Antonio Martínez Aguilar
Consejero Delegado de Making Science Group, S.A.

31 DE JULIO
2026



RESULTADOS

Avance de resultados de Q2 2026

José Antonio Martínez Aguilar
CEO Making Science

PRESENTACIÓN RESULTADOS

Aviso LEGAL



Este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) pueden contener declaraciones o información de carácter prospectivo (en adelante, la “Información”) relativas a MAKING SCIENCE GROUP, S.A (en adelante, “Making Science” o la “Compañía”). Esta información puede incluir previsiones y estimaciones financieras basadas en suposiciones o declaraciones sobre planes, objetivos y expectativas que hacen referencia a diferentes asuntos, como la base de clientes y su evolución, el crecimiento orgánico, las posibles adquisiciones, los resultados de la Compañía y otros aspectos relacionados con la actividad y la situación financiera de la Compañía. La información puede identificarse en algunos casos mediante el uso de palabras como “previsión”, “expectativa”, “anticipación”, “proyección”, “estimaciones”, “plan” o expresiones similares o variaciones de dichas expresiones.

La Información refleja el punto de vista actual de Making Science con respecto a eventos futuros y, como tal, no representa ninguna garantía de cumplimiento futuro, y está sujeta a riesgos e incertidumbres que podrían causar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los expresados o implícitos en dicha Información. Estos riesgos e incertidumbres incluyen los identificados en los documentos que contienen información más completa presentada por Making Science, como las Cuentas Anuales o el Documento Informativo (enero de 2020).

Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, Making Science no asume ninguna obligación de actualizar públicamente el resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarla a hechos o circunstancias posteriores a este documento, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier posible circunstancia sobrevenida.

Este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) puede contener información financiera resumida, non-GAAP o información no auditada. La información contenida en el mismo debe leerse en su conjunto y en conjunto con toda la información pública disponible sobre la Compañía, incluyendo, en su caso, otros documentos emitidos por la Compañía que contengan información más completa. Ni este documento y la conferencia de resultados (incluyendo el turno de preguntas y respuestas) ni nada de lo aquí contenido constituye una oferta de compra, venta o canje, o una solicitud de una oferta de compra, venta o canje de valores, o una recomendación o asesoramiento sobre ningún valor.

Índice

de contenidos



Resultados H1 2026

- 01** Visión general de la empresa
- 02** Novedades de H1 2026
- 03** La Inteligencia Artificial en Making Science
- 04** Resultados H1 2026

Anexos

01

Visión general de la empresa



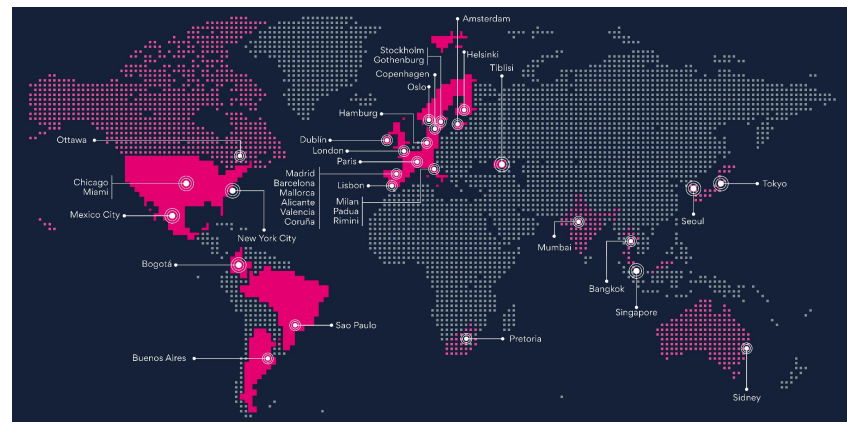
¿Quiénes somos?

Making Science Group es una consultora de Marketing y Tecnología que ayuda a las empresas a acelerar sus capacidades digitales



Making Science es una compañía **global de aceleración digital impulsada por Inteligencia Artificial** con más de 800 empleados y presencia en 18 países.

El negocio de Making Science se enfoca en los mercados en **alto crecimiento** de publicidad digital, Cloud for Marketing, Adtech y Martech.



850
Empleados

850+
Clientes

18
Países

25
Oficinas

374 M €
Ingresos
en 2025*

14 M €
EBITDA recurrente
en 2025*

*Incluido Cloud & Cybersecurity (BL2)

Nuestras Líneas de Negocio

Líneas de Negocio

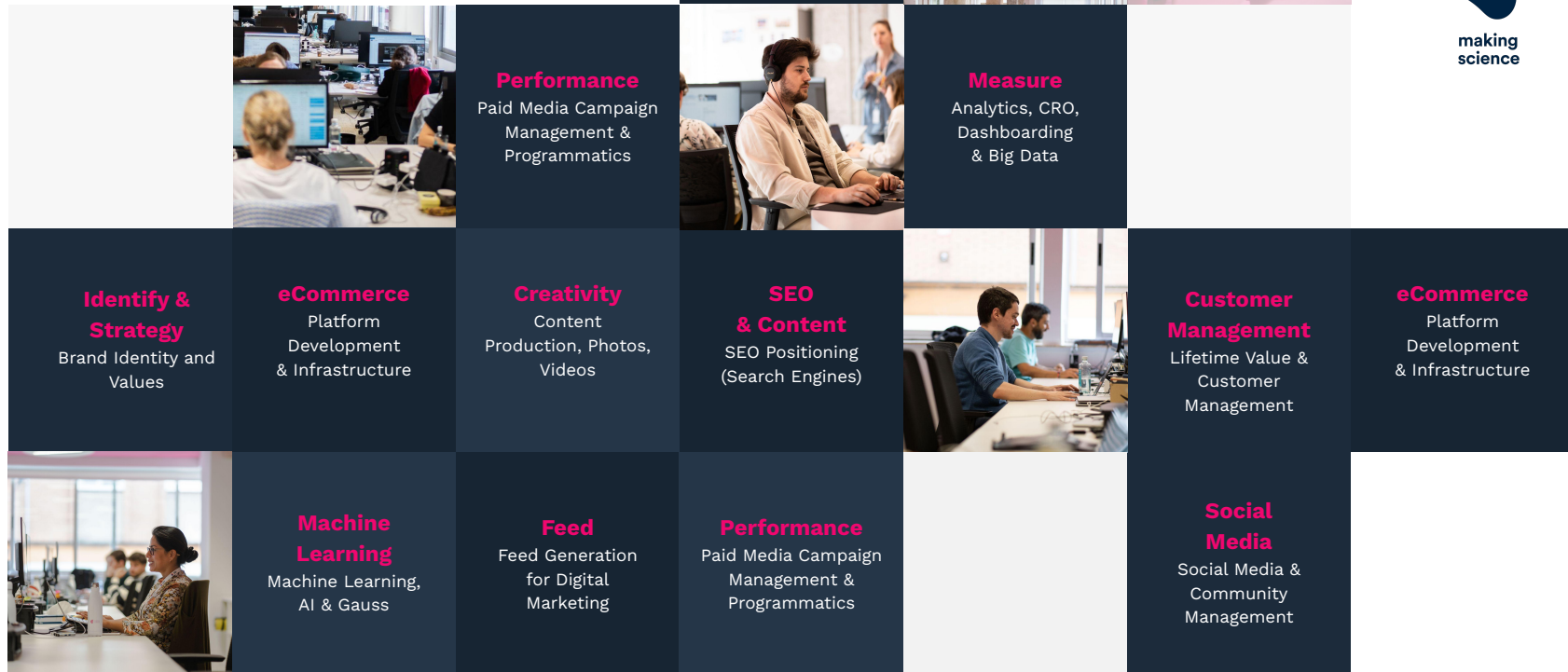


Making Science está compuesto por 4 líneas de negocio:

- La Agencia Digital Global con Tecnología, con servicios de publicidad digital 360 que integran planificación estratégica, creatividad, datos y tecnología
- La división tecnológica RAISING que combina la experiencia empresarial con la ciencia de los datos para ofrecer soluciones basadas en AI aplicada al marketing, como ad-machina, la plataforma de IA Agéntica para un marketing integrado
- AWAKE, un AI Venture Studio, nacido para liderar la revolución de la Inteligencia Artificial que industrializa la creación de startups y proyectos innovadores AI-native que respondan a las nuevas necesidades de la economía digital
- El área de Inversión de Making Science, con Ventis y TMQ, como línea de diversificación de negocio e implementación de las capacidades de todas nuestras áreas.

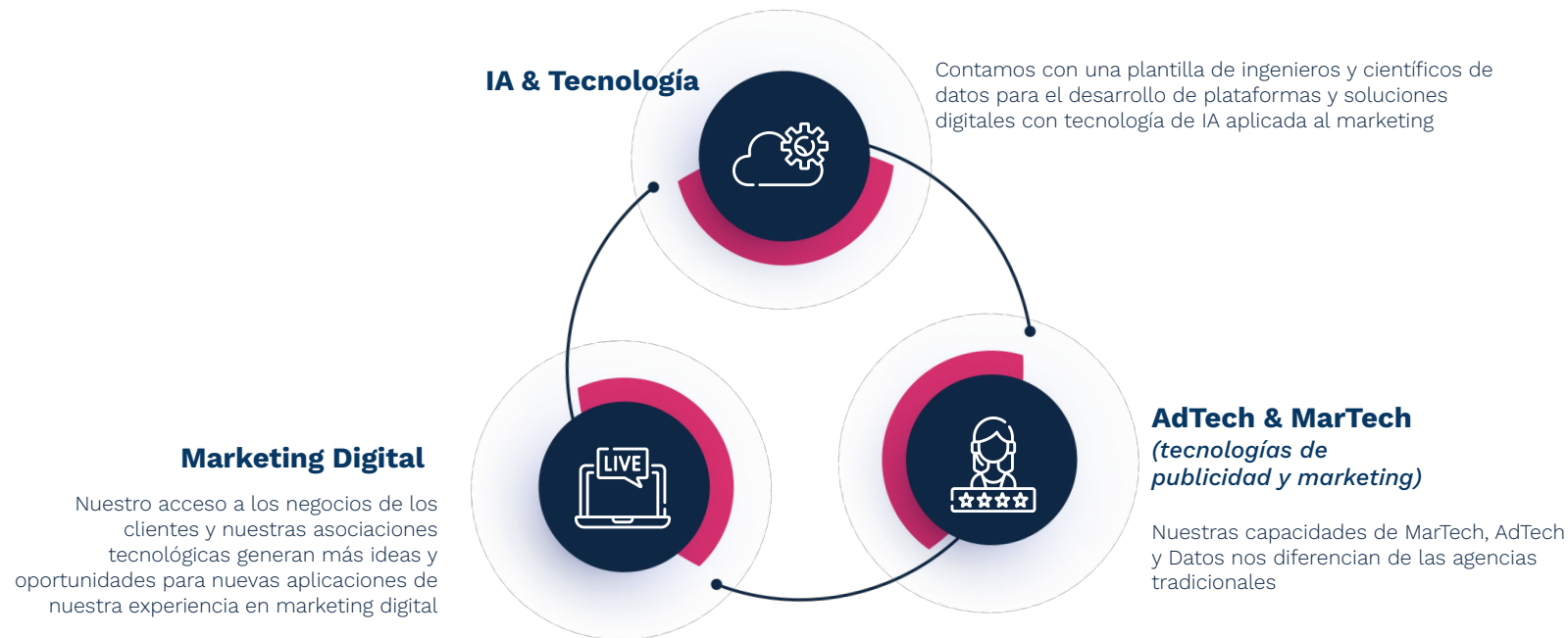
Nuestros servicios

Capacidades 360º



Nuestro *Flywheel*

Líneas de actividad complementarias
y de alto crecimiento que refuerzan la propuesta de valor al cliente



Algunos de nuestros clientes

Creamos valor a través de soluciones integradas para ofrecer una experiencia 360 grados, orientada a resultados



Trabajando con las mayores plataformas mundiales

Tenemos experiencia en todos los canales del ecosistema digital

Somos partners de los principales actores tecnológicos del sector, lo cual nos brinda una **visión completa** del ecosistema de la publicidad digital.

Nuestra forma de trabajo está ligada al partner de tecnología, de manera que podemos ofrecer las últimas novedades del mercado y el mejor trato por parte de los partners.

The infographic is divided into three main horizontal sections. The top section features logos for Google Partner (Premier), Google Marketing Platform Sales Partner, Google CSS Partner, and Google Cloud Premier Partner. The middle section displays the Meta Business Partner logo alongside six circular icons representing different Meta advertising solutions: Creative Strategy Professional, Marketing Developer, Advertising API Specialist, Community Manager, Media Buying Professional, and Media Planning Professional. The bottom section is titled 'Partners full stack' and contains a grid of logos for various technology partners, including Google Partner, dynamic yield, Google Marketing Platform Sales Partner, Google Cloud, Bing, SMARTLY.IO, SISTRIX, TASTY, Microsoft Advertising, Salesforce partner, HubSpot, QuantumMetric, TARGET SELL, walmeric, Petal Ads, and Google.

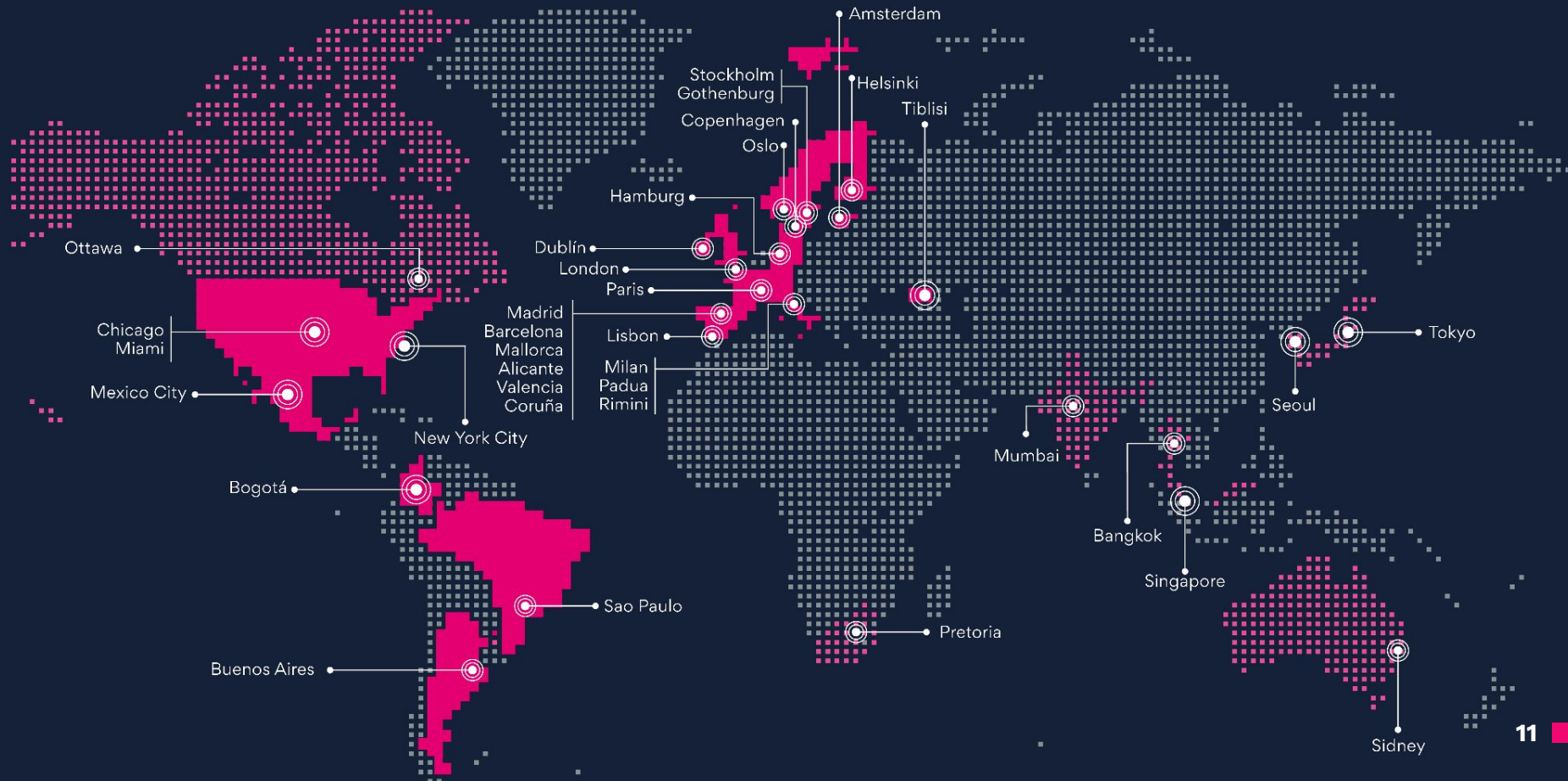
Partners de activación full funnel

Partners:

Collaborators:

Partners full stack

Making Science es cada vez más global



02

Novedades de H1 2026

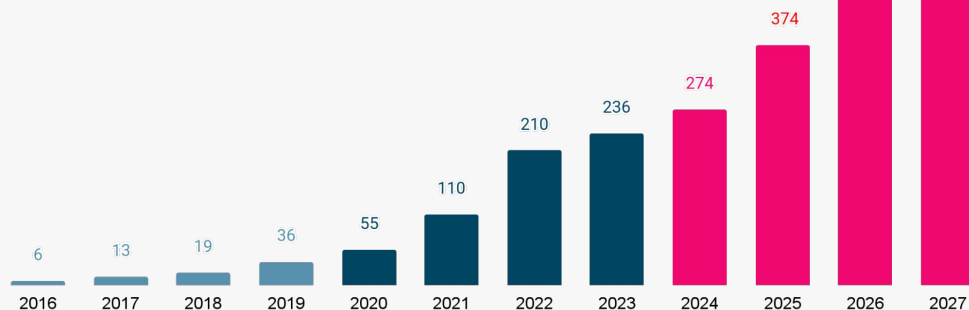


Evolución

La compañía está en su **fase 3**



Ingresos (millones de euros)



FASE 1

FASE 2

FASE 3

¿Qué la caracteriza?

LA COMPAÑÍA YA ES
MUY **GRANDE Y**
DIVERSIFICADA

LA COMPAÑÍA
SE **DOBLA EN**
TAMAÑO CADA
3 O 4 AÑOS

SE OBTIENE MUCHO
MAYOR
APALANCAMIENTO
OPERATIVO Y
ECONOMÍAS DE
ESCALA

LA **LOCALIZACIÓN**
GEOGRÁFICA DE
LOS RECURSOS DE
LA COMPAÑÍA LA
HACEN MÁS
RENTABLE

LA COMPAÑÍA
PUEDE **DAR**
SERVICIO A
CLIENTES MÁS
GLOBALES Y MÁS
GRANDES

LA COMPAÑÍA
SERÁ **MÁS**
RENTABLE

Esta gráfica se muestra a efectos ilustrativos y no supone en ningún caso guidance sobre el comportamiento futuro de la compañía

2026 Highlights: Spain and International

01

Crecimiento de ingresos y EBITDA

**MAKING SCIENCE
RESULTS IN H1 2026**

196.2 M€
REVENUE

34.6 M€
GROSS MARGIN

6.4 M€
RECURRENT EBITDA

18.5%
Profitability

02

Consolidación y Expansión Global



**Nuevas oficinas en
Brasil y Argentina +
Certified in GMP**



**Reseller
México y Colombia**



AVANCES EN



**NUOVA ETAPA DE LIDERAZGO
EN LOCAL PLANET**



03

AI for Marketing en MS

**Ampliación de Capacidades
Analíticas:**

Incorporación de perfiles especializados
en **Ciencia de Datos, Ingeniería de Datos e
Inteligencia de Negocio**

**Nueva Estructura
de Soporte Global:**

modelo organizativo unificado para cubrir
necesidades tecnológicas de todos países

Estrategia Basada en Pilares:

Foco operativo en la excelencia del
**Servicio al Cliente, la Implementación
técnica de alto nivel y el Despliegue
estratégico de soluciones**

Liderazgo Técnico Certificado:

Consolidación como partners expertos con
**más de 18 certificaciones oficiales en
Google Cloud**

04

AI en Making Science

**THE AGENTIC AI
MARKETING PLATFORM**

Synthetic Users

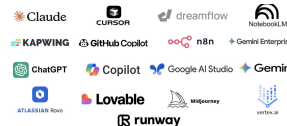
Optiphi, Optimate

Creative HUB

GEO SPHERE

Herramientas AI

**Todos empleados con acceso
a todas las herramientas y
modelos de IA**



Nuevos proyectos ganados en H1 2026



Making Science 2026 AI Framework

Evolución del Negocio a través de IA: De la Eficiencia a la Disrupción



La IA generativa impulsa tres vectores de cambio:

eficiencia en procesos actuales, expansión hacia oportunidades adyacentes antes prohibitivas, e innovación disruptiva con productos y servicios completamente nuevos.



Herramientas de IA

Los empleados de Making Science tienen acceso a todas las herramientas y modelos de IA para aumentar su productividad y mejorar la satisfacción del cliente



 Claude


CURSOR

 dreamflow


NotebookLM

 KAPWING

 GitHub Copilot

 n8n

 Gemini Enterprise

 ChatGPT

 Copilot

 Google AI Studio

 Gemini


ATLASSIAN Rovo

 Lovable

 Midjourney

 runway


vertex.ai

03

La Inteligencia Artificial en Making Science





AWAKE | VENTURE
STUDIO



Not Another Incubator. We Are an AI-First Factory.

Venture builder híbrido diseñado para identificar problemas de alto valor, prototipar soluciones impulsadas por IA y lanzar empresas independientes con un encaje de producto-mercado (product-market fit) comprobado.

ai forge & ai create

Framework de innovación

Las 4 As



Corporate

AUTOMATE

cross-processes
consistently & efficiently

Individual level

AUGMENT

productivity in daily
tasks with AI tools

Menu of Services

AMPLIFY

scope of services and
improve existing ones

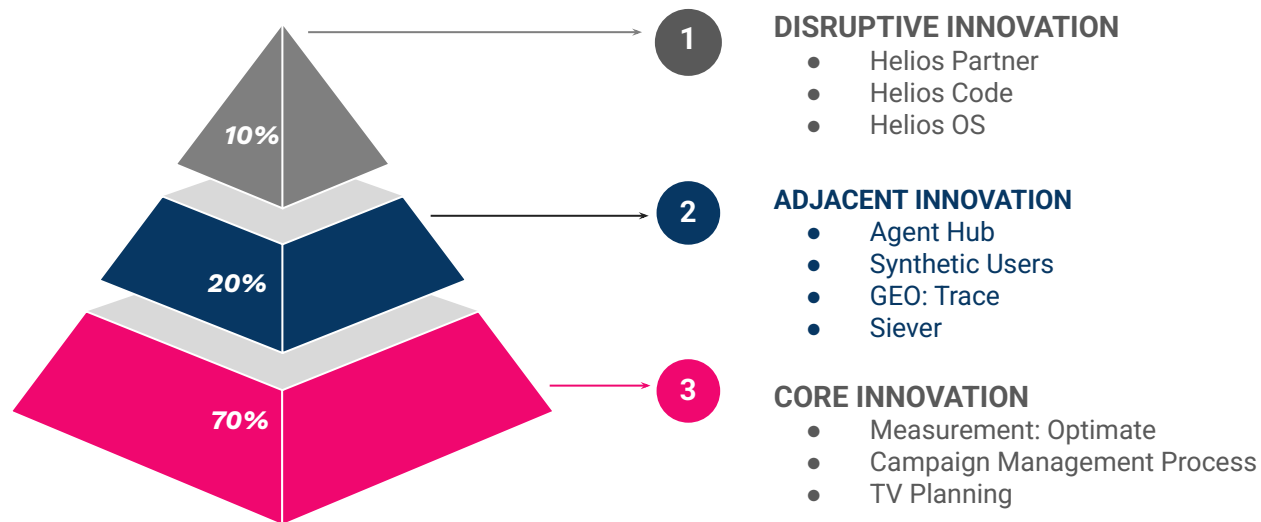
Mindset

AWAKEN

innovation in client
& project management

Asignación estratégica de innovación

Inversión en innovación manteniendo el mismo CAPEX gracias a la Inteligencia Artificial



Helios AI Factory

El ecosistema definitivo para la gobernanza, creación y escalado de IA



Una suite de IA integral y de vanguardia de
AWAKE Venture Studio

Una plataforma “model agnostic” y “cloud agnostic” diseñada para optimizar como las empresas **integran, desarrollan y controlan la IA en sus operaciones diarias.**

Proporciona una **infraestructura segura, eficiente y escalable** para desplegar la IA con confianza

Helios Factory Ecosystem

Un ecosistema unificado: cuatro soluciones interconectadas



HELIOS PARTNER

El asistente corporativo de IA para el soporte empresarial inteligente (anteriormente Ally Partner)..



HELIOS OS

El sistema operativo de código abierto para gobernar y orquestar agentes de IA.



HELIOS CODE

El agente de IA especializado para desarrolladores.



HELIOS VIRTUALIZATION AI

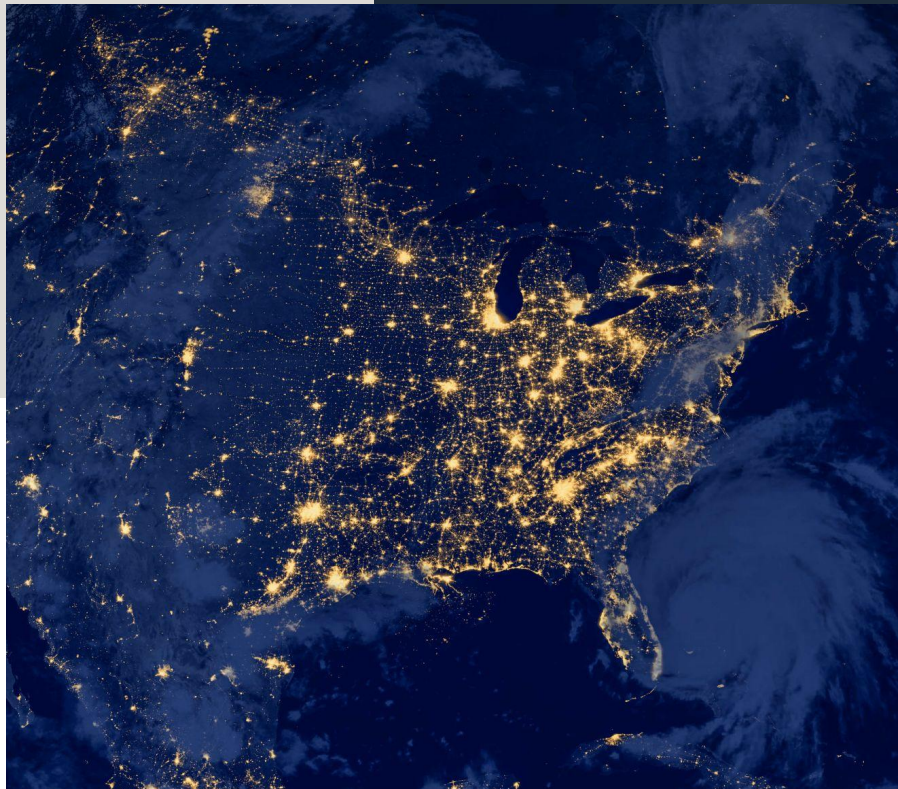
Helios GPU Manager:
Gestión y asignación de unidades y LLMs.

Helios Gateway:
Proxy de IA para auditar costes entre proveedores de LLMs.



04

Resultados H1 2026



MS Consolidado H1 2026

Resultados (€ '000)

Resultados (H1 2025 vs. H1 2026)



Los ingresos vienen impulsados por los clientes de reselling en USA y UK, más el crecimiento de la actividad de servicios y nuevos países.

La rentabilidad se mantiene en torno al 18%.

El EBITDA recurrente crece un 7% yoy para el consolidado aunque los negocios operacionales tienen un mayor crecimiento del EBITDA si aislamos el Centro Corporativo.

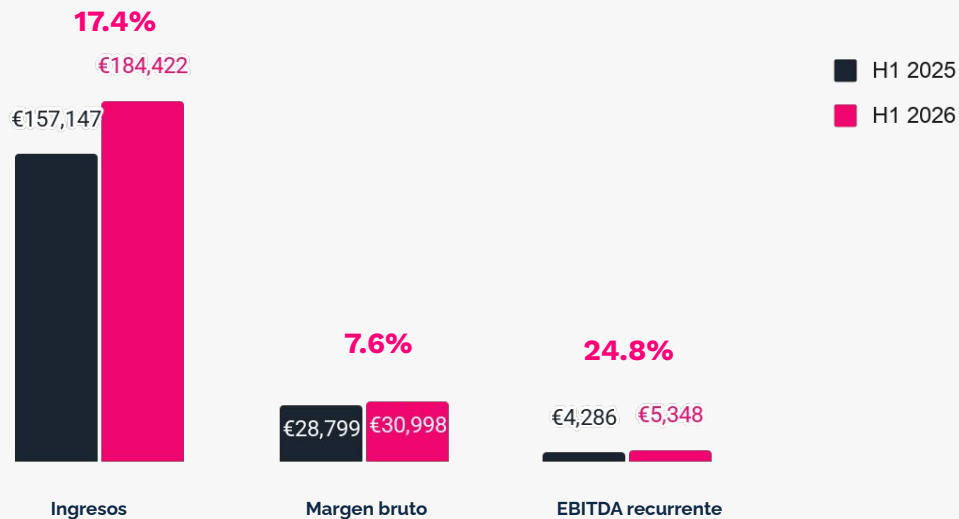
En 2Q26 destaca la consolidación del margen financiero y el control de los gastos operacionales, que se mantienen estables desde los últimos trimestres de 2025.



Digital Agency H1 2026

Resultados (€ '000)

Resultados Digital Agency (H1 2025 vs. H1 2026)



En Digital Agency se consolida el negocio de MarTech y AdTech en los países (salvo Georgia que se publica en Awake)



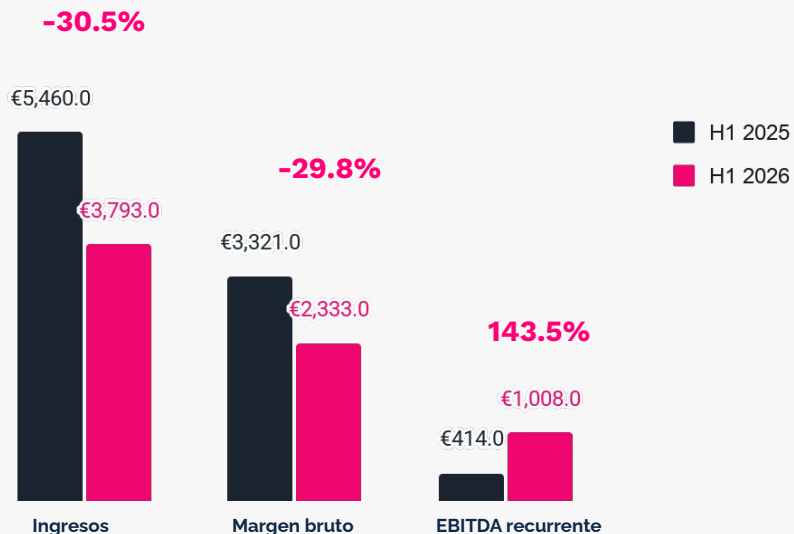
- El Incremento de los ingresos viene por:
 - Buen desarrollo del negocio de reselling en USA y UK.
 - Negocio de Alemania, Brasil y Argentina no significativos en 1Q25.
- Margen Bruto con buena evolución en Nordics y nuevo perímetro (Alemania, Brasil y Argentina)
- EBITDA recoge la eficiencia en los mercados y buena evolución del negocio, salvo en UK que debiera mejorar en 2H26.

2Q26 consolida el margen bruto y mantiene el control de costes operativos, permitiendo una sólida senda de EBITDA recurrente.

Awake H1 2026

Resultados (€ '000)

Resultados Awake (H1 2025 vs. H1 2026)



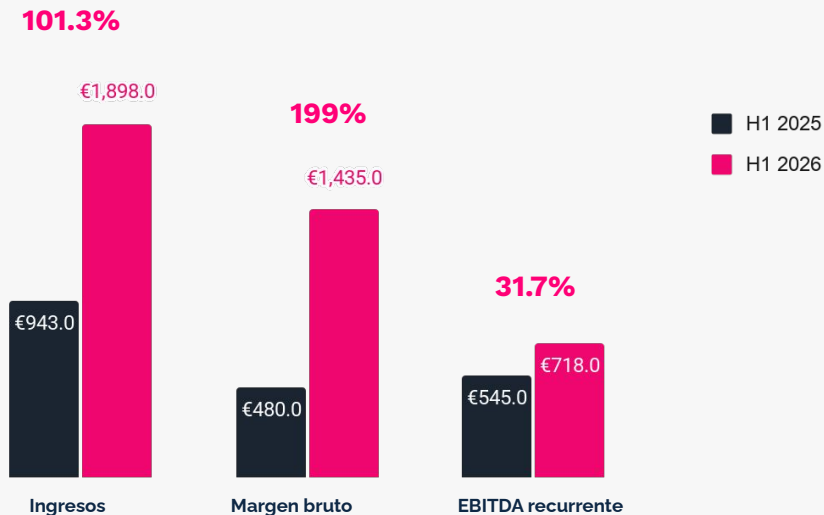
En Awake se integran los negocios de Awake AI Studio, Syndication y Georgia.

- El primer semestre de 2025 tiene dos efectos importantes en los ingresos y el Margen:
 - Buen trimestre de negocios de afiliación y sindicación
 - En 2025 Georgia tenía más ingresos y más gastos de Personal, con el ajuste de ingresos y gastos el EBITDA es estable

Raising H1 2026

Resultados (€ '000)

Resultados Raising (H1 2025 vs. H1 2026)



Raising AI es el negocio de ad machina, directo más el que se comercializa en los países.

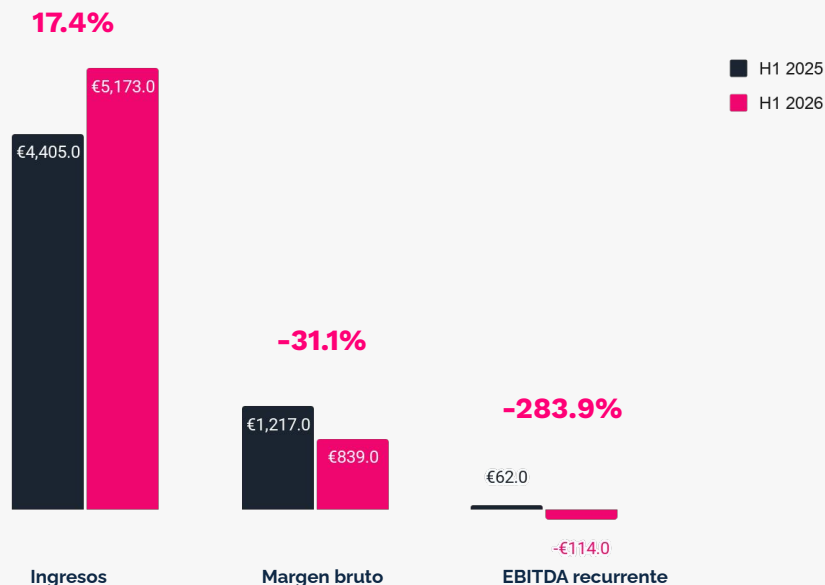
- Buena evolución de los Ingresos y Margen Bruto.
- Respecto a 1H25, hay crecimiento en los costes operativos a consecuencia de la expansión en personal y opex en este negocio. Aunque estos costes operacionales están estables respecto a 2H25.
- EBITDA crece por el incremento del margen bruto y control de costes.
- 2Q26 muestra una buena evolución de los ingresos y se mantienen los costes operacionales, permitiendo un incremento del EBITDA

Inversiones H1 2026

Resultados (€ '000)



Resultados Inversiones (H1 2025 vs. H1 2026)



Inversiones no ha cambiado su perímetro y corresponde al negocio de e-commerce (Ventis) y de un formato de tienda (TMQ)

- Negocio afectado por el entorno macroeconómico (aranceles) y estacionalidad.
- Positiva evolución de las ventas y buenas perspectivas para H2
- El Margen Bruto tiene el efecto del cambio de modelo de venta a finales de 1Q25.
- EBITDA técnicamente en punto de equilibrio al equilibrar la disminución del margen bruto con la disminución de los costes operacionales, algo que se repite en 1Q26 y 2Q26.

Perspectiva H2 2026

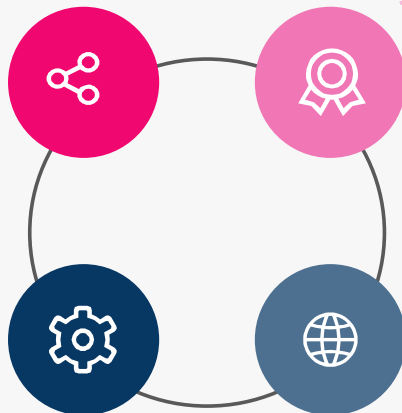
La inversión realizada en 2025 sienta las bases para un 2026 de crecimiento rentable y sostenido

Crecimiento del negocio a través de la IA

Contamos con más de 20 nuevas soluciones agenticas world-class como ad-machina, Siever, Geotrace, Optiphi, que nos ayudan a crecer el negocio en clientes existentes y ganar nuevas cuentas en búsqueda de unas capacidades tecnológicas como Making Science.

IA como factor de eficiencia interna

Aplicamos IA en nuestros procesos internos mediante más de 100 soluciones propias que nos ayudan a eficientar la operación y productividad. El resultado: misma capacidad operativa con menos recursos.



Crecimiento en todos los Mercados

La ejecución de todos los mercados muestra una perspectiva positiva para la segunda mitad del año con crecimiento en todos los mercados internacionales

Expansión internacional

Seguimos incrementando nuestra escala global, consolidando nuestra posición internacional. En la segunda mitad del año continuaremos consolidando nuestra presencia en EMEA, Latam y USA y ejecutaremos nuestras primeras acciones en Asia.



Gracias

AI POWERED DIGITAL ACCELERATION



ANEXO



making
science

Resultados H1 2026

Cambios en Presentación de Resultados



Segmento Actual (Hasta 2025)

Spain

International

Investments

Evolución Estratégica (Desde 2026)

- **BL1: Iberia**
- **Awake**
- **Raising**
- **Centro Corporativo**

Integrado en **BL1** (excluyendo Georgia, que pasa a formar parte de **Awake**).

Sin cambios en el perímetro de información.

→ Excluye la venta de
Cloud & Cybersecurity
(BL2)
a Lutech

MSG Consolidado

Evolución Resultados (€ '000)

MSG Consolidado (€ '000)	Q125	2Q25	3Q25	4Q25	FY 2025	1Q26	2Q26	Var% 1H26/25
Revenues	81,345	92,600	83,518	106,001	363,464	97,231	99,006	12.8
Cost of sales	-65,548	-77,261	-67,765	-87,520	-298,095	-79,926	-81,650	13.1
Gross Margin	15,797	15,339	15,752	18,481	65,369	17,305	17,356	11.3
CAPEX	1,293	1,452	1,532	1,378	5,656	1,399	1,458	4.1
Staff Cost	-11,521	-10,434	-12,168	-12,717	-46,840	-11,937	-12,436	11.0
OPEX	-2,661	-3,686	-2,934	-3,717	-12,997	-3,593	-3,732	15.4
Operational Costs	-12,889	-12,668	-13,570	-15,056	-54,182	-14,131	-14,709	12.8
Expected Loss Provision	6	133	-4	227	362	-45	280	69.1
Other Income	140	125	153	87	505	184	173	34.9
EBITDA Before Non Recurring	3,054	2,930	2,331	3,740	12,055	3,314	3,100	7.2
Non Recurring	-369	-513	-2,085	-3,152	-6,119	-166	-796	9.1
EBITDA	2,685	2,417	246	588	5,936	3,149	2,304	6.9

Evolución positiva en el margen bruto, mostrando la consolidación de los resultados del último semestre del año pasado.

Los gastos están controlados

- No se ha incrementado el headcount y el gasto es estable desde los últimos trimestres del año 2025.
- El Opex también es estable en los últimos 4 trimestres incluyendo la Inversión en Tecnología por adopción de herramientas de IA y los gastos de entrada y consolidación en nuevos mercados (Alemania, Brasil y Argentina).

Digital Agency Gross Margin

SEGMENTACIÓN SECUNDARIA BL1

Digital Agency Gross Margin (€ '000)	Q125	2Q25	3Q25	4Q25	FY 2025	1Q26	2Q26	Var% 1H26/25
Iberia	8.667	7.192	7.887	7.053	30.798	7.604	7.484	-4,9
France	1.731	1.452	1.691	1.540	6.414	1.613	1.995	13,3
Italy	1.129	1.139	862	954	4.085	1.020	1.085	-7,2
Nordics	2.431	2.474	2.643	3.687	11.235	3.322	3.435	37,8
U.K.	367	256	290	297	1.209	256	286	-13,0
Germany	0	165	249	-88	326	304	223	220,2
USA	495	472	662	933	2.563	677	429	14,4
LATAM (Arg, Brs, Col, Mex)	71	758	498	672	1.999	458	808	52,7
Total	14.891	13.908	14.782	15.047	58.629	15.254	15.744	7,6

Digital Agency EBITDA Rec.

SEGMENTACIÓN SECUNDARIA BL1



Digital Agency EBITDA Rec. (€ '000)	Q125	2Q25	3Q25	4Q25	FY 2025	1Q26	2Q26	Var% 1H26/25
Iberia	3.364	1.685	2.243	3.460	10.753	3.597	2.705	24,8
France	536	439	242	416	1.633	113	619	-25,0
Italy	201	143	-9	16	351	238	251	42,2
Nordics	360	388	478	967	2.193	542	585	50,7
U.K.	36	-135	-111	138	-72	-153	-289	346,5
Germany	0	147	124	-254	17	181	-6	19,1
USA	-3	94	-94	596	593	-160	77	-191,0
LATAM (Arg, Brs, Col, Mex)	-296	484	74	194	456	7	344	87,5
Total sin SLAs Corporativos	4.198	3.245	2.947	5.533	15.924	4.366	4.286	16,2
Management Fees Digital Agency	-1.994	-1.162	-823	-3.102	-7.082	-1.720	-1.584	
EBITDA con MF	2204,0	2083,0	2124,0	2431,0	8842,0	2646,0	2702,0	20,10%

Rentabilidad sin Corporate Cost %

SEGMENTACIÓN SECUNDARIA BL1

Profitability sin Corporate Cost, %	Q125	2Q25	3Q25	4Q25	FY 2025	1Q26	2Q26
Iberia	38,8	23,4	28,4	49,1	34,9	47,3	36,1
France	31,0	30,2	14,3	27,0	25,5	7,0	31,0
Italy	17,8	12,6	-1,0	1,7	8,6	23,3	23,1
Nordics	14,8	15,7	18,1	26,2	19,5	16,3	17,0
U.K.	9,8	-52,8	-38,3	46,5	-6,0	-59,7	-101,3
Germany		89,5	49,6	289,5	5,2	59,5	-2,6
USA	-0,6	19,9	-14,2	63,9	23,1	-23,5	17,9
LATAM (Arg, Brs, Col, Mex)	-417,5	63,8	14,9	28,9	22,8	1,6	42,7
Total	28,2	23,3	19,9	36,8	27,2	28,6	27,2

Cobertura de analistas

Los informes de analistas están disponibles para los inversores
en la página de [Inversores](#) de Making Science

ALANTRA

Analista

Fernando Abril-Martorell

 **renta4banco**

Analista

Iván San Félix Carbajo



**making
science**

¡ G R A C I A S !

AI POWERED DIGITAL ACCELERATION