

Resultados FY2025

Febrero, 2026



Disclaimer

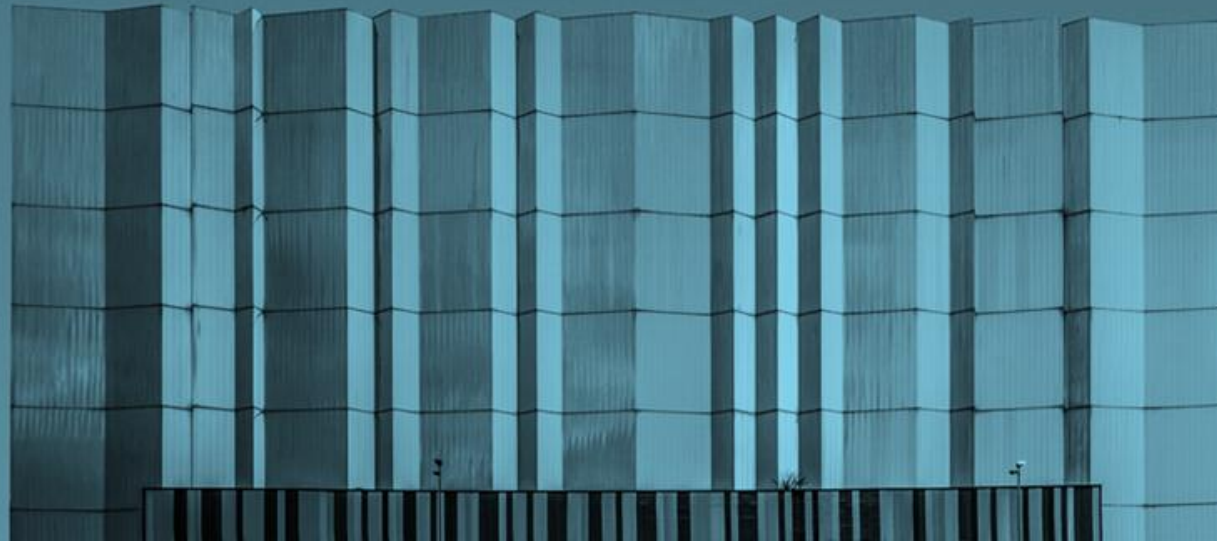
La información que contiene esta presentación de resultados ha sido preparada por Arteche Lantegi Elkarte, S.A. (la Sociedad, y su grupo de empresas o Grupo Arteche) e incluye información financiera extraída de las cuentas anuales de la Sociedad y su Grupo del ejercicio 2025, auditadas por Ernst & Young S.L, así como manifestaciones relativas a previsiones futuras.

La información y manifestaciones relativas a previsiones futuras sobre Grupo Arteche no constituyen hechos históricos, estando basadas en numerosas asunciones y están sometidas a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de prever y están, de manera general, fuera del control de Grupo Arteche. De este modo, se advierte a accionistas e inversores de que estos riesgos podrían provocar que los resultados y desarrollos reales difieran significativamente de aquellos expresados, implícitos o proyectados en la información y previsiones futuras. Con excepción de la información financiera referida, la información y cualesquiera de las opiniones y afirmaciones contenidas en este documento no han sido verificadas por terceros independientes y, por lo tanto, ni implícita ni explícitamente se otorga garantía alguna sobre la imparcialidad, precisión, plenitud o corrección de la información o de las opiniones y afirmaciones que en él se expresan.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo establecido en Valores la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión y en su normativa de desarrollo, ni en España ni en ninguna otra jurisdicción. Asimismo, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de una oferta de compra, de venta o de canje de títulos valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en España ni en ninguna otra jurisdicción.

Visión 2025

FY2025



Principales magnitudes financieras NIIF



Contratación

€590,1M

+16,0%



Cifra de
negocio

€508,4M

+15,3%

(+20,3% a moneda
constante)⁽²⁾

(+14% orgánico
+1,3% inorgánico)



Margen
Directo¹

€191,3M

+18,6%

(+22,8% a moneda
constante)⁽²⁾



EBITDA

€80,5M

15,8% s/cifra de
negocios
+43,6%

(+39,9% a moneda
constante)⁽²⁾



Resultado

€45,3M

+93,4%



DFN /
EBITDA

0,3x

vs 0,5x
a 31 diciembre
2024

(1) Margen directo = Ingresos a precio de venta – aprovisionamientos – gastos directos de personal – otros gastos directos de explotación.

(2) Cifras de FY2025 convertidas a tipos de cambio medios de FY2024.

Cumpliendo los objetivos estratégicos 24-26



Liderazgo y crecimiento

- **Incremento cuota de mercado:** líderes en Alta Tensión y relés de energía.
- **Cumplimiento road map de producto:** combinación de I+D+I propia y adquisiciones complementarias.

Sólido valor financiero

- **Crecimiento doble dígito:** CAGR% en volúmenes de contratación y ventas.
- **Reducción deuda:** Generación de tesorería estable
- **Plan Estratégico 24-26:** Superado con un año de adelanto.

Construyendo el futuro

- **Aislamientos sostenibles:** Eliminación de SF6 y alternativas en aceites.
- **Plataforma de Protección y Control:** nuevos IEDs nativos 61850.
- **Cumpliendo nuestros compromisos en ESG**
- **Talento:** Captación talento joven.

Nuevas soluciones: Arteche Ventures

Nuevas empresas: Arin

Nuevas tecnologías: Teraloop



Expansión geográfica: Turquía, Indonesia

Nuevos segmentos de actividad: Amets

Mejorar la propuesta de valor: RTR

Paso firme en el cumplimiento de nuestro compromiso en Sostenibilidad



	Objetivo	Indicador	FY24	FY25	2030
E <i>Net Zero Carbon</i>	Residuos reutilizados o reciclados	Total residuos P+NP(reutilizados + reciclados)/ Total residuos P+NP generados (%)	69%	89%	100%
	Reducir nuestra huella de carbono	Reducción de emisiones 1+2 vs2023	11%	22%	43%
	Consumo de electricidad renovable	Total consumo de electricidad renovable/ Total consumo de energía eléctrica(%)	63%	72%	100%
S <i>Empresa igualitaria</i>	Igualdad de oportunidades de desarrollo	Mujeres en puestos de dirección/ Total empleados en puestos de dirección(%)	30%	33%	40%
	Índice de frecuencia de accidentes	Índice de gravedad	5	7	0
G <i>Ética y transparencia</i>	Gobernanza	Políticas de Gobierno Corporativo	BME Growth	Mercado Continuo	Mejores prácticas
	Gestión de Riesgos	Sistemas de control de la información	SCIIF	SCIIF	SCIIF/SCIIS
	Diversidad en el Consejo	Porcentaje genero menos representado	18%	27%	40%



Cumplimiento del guidance 2025

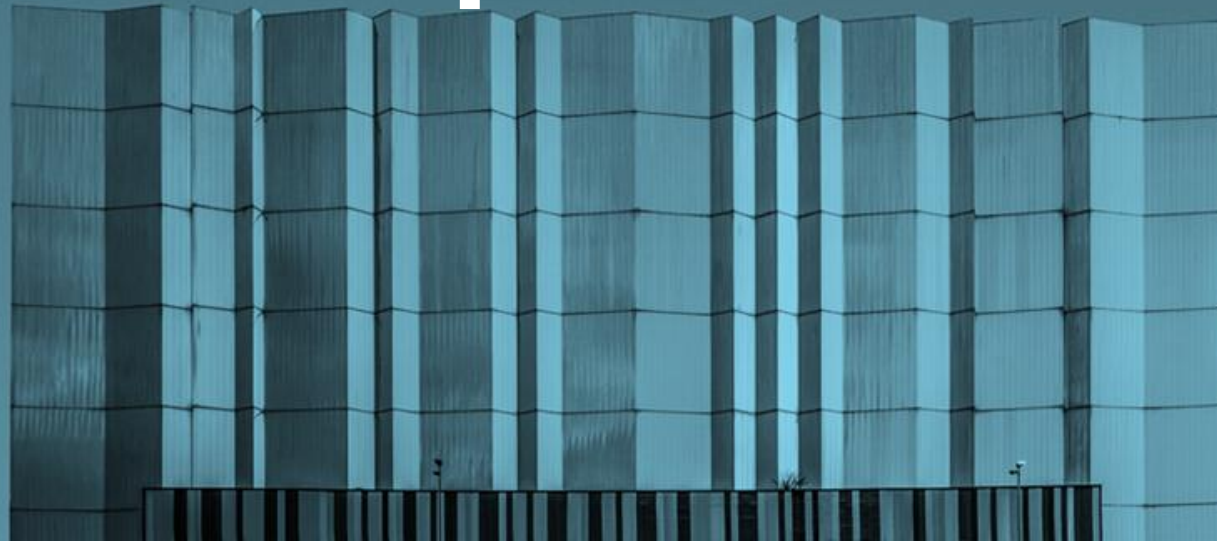


	Guidance FY 2025 (PGC)	Reportado FY 2025 (PGC) ⁽¹⁾	Cumplimiento
Cifra de negocios (M €)	500– 515	512	
EBITDA (M €)	72,5 – 77	78	
Margen EBITDA (% sobre cifra de negocios)	14,5% - 15,0%	15,2%	

(1) Plan General Contable Español (PGC). Marco contable aplicable a Arteche antes de la salida al Mercado Principal

Principales hitos

FY2025



Sólida ejecución, crecimiento superior al Plan Estratégico



Medida y Monitorización

Invirtiendo en nuevas capacidades en México, China y España.

- **Nuevos equipos ópticos** ECO-5 600kV DC & ECO-3 245 kV DC y de servicios auxiliares UGP 145kV con aislamiento sostenible en aire.
- Disponible la **familia completa de media tensión** 24kV en aislamiento sin SF6: cumpliendo las directivas europeas anticipadamente en alta y media tensión.
- Apertura **nuevo laboratorio de impulso**: LIAT localizado en México y dando servicio para EEUU y Canadá.



Automatización de la red

Nuevos equipos disponibles y consolidación industrial en México.

- **Unificación de las actividades industriales en México**: ampliación planta de Tepeji Parks consolidando en SAS, calidad de la energía y media tensión, logrando una mayor eficiencia.
- Por segundo año consecutivo **superamos los 500.000 relés auxiliares fabricados**: 520.000 unidades.
- **Creación de Arin Technologies**, participada por Elewit (Redeia): paso adelante en el crecimiento de la automatización y la digitalización de redes eléctricas.



Fiabilidad de la red

Acciones inorgánicas para mejorar nuestra propuesta de valor.

- **Adquisición del 100% de RTR Energía**: fabricante de condensadores y de soluciones a medida de calidad de energía.
- **Creación de AMETS** nueva JV con el Grupo Mondragón e Ikerlan para electrónica de potencia (Statcoms).
- **Primeros proyectos con fondos Feder** para almacenamiento de energía: uso de volantes de inercia (Teraloop).

Principales hitos FY 2025



Alcanzamos los €590,1 millones de contratación, con un crecimiento +16,0% vs el 2024, creciendo en todas las geografías y en todos los negocios.

La **cifra de negocios rompe la barrera de los €500 millones por primera vez**, alcanzando **€508,4 millones** tras crecer un **+15,3%**.

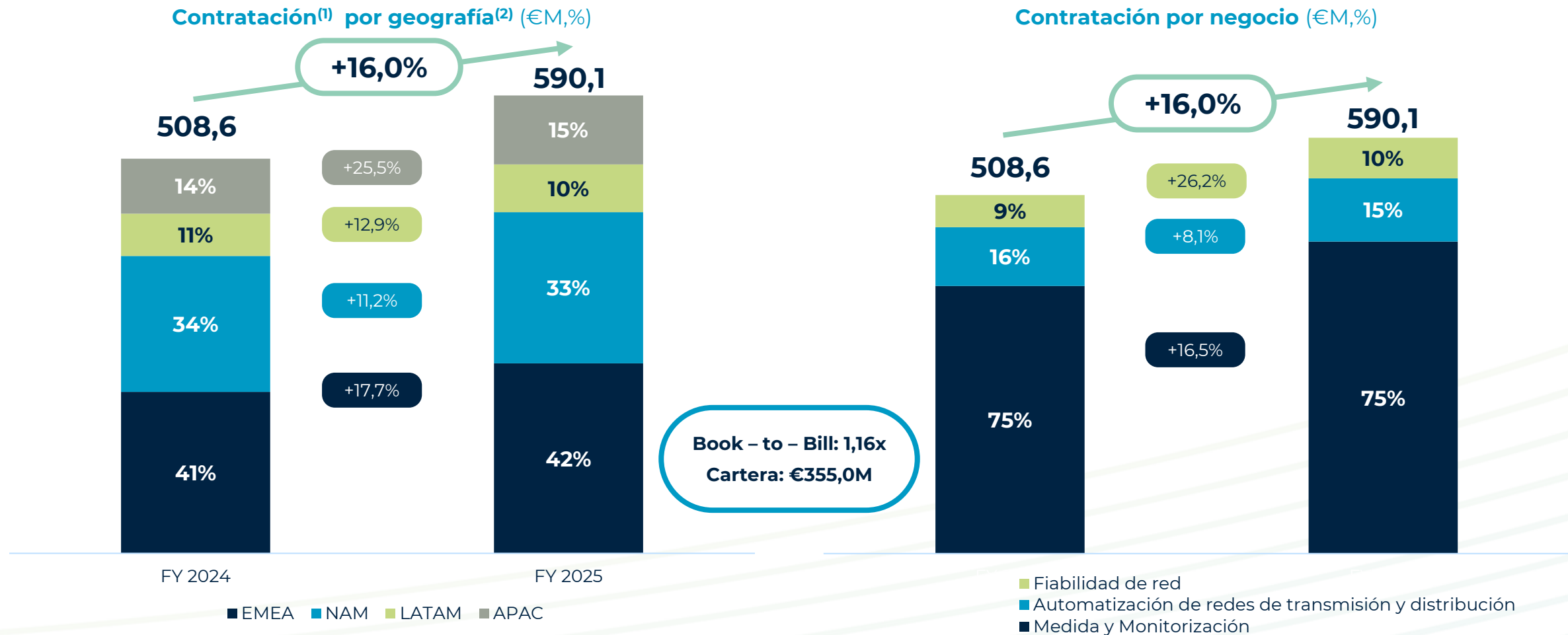
Fuerte mejora de rentabilidad: el margen directo aumenta +170 pbs vs. el año anterior, alcanzando un **37,3%** a cierre de 2025.

Sólida creación de valor, el **EBITDA alcanza €80,5 millones**, +43,6% vs el 2024, con una expansión del margen de **+310 pbs** hasta el **15,8%**.

La **DFN/EBITDA** incluyendo operaciones inorgánicas se sitúa en **0,3x a 31 de diciembre de 2025 vs 0,5x a 31 de diciembre de 2024**. La generación de **caja libre** se sitúa en los **25,8M€** superando el guidance.

El resultado consolidado casi **se duplica hasta €45,3 millones** (+93,4% a/a), reflejo de una ejecución estratégica eficaz, respaldado por una clara expansión de márgenes.

La contratación alcanza los 590,1M€



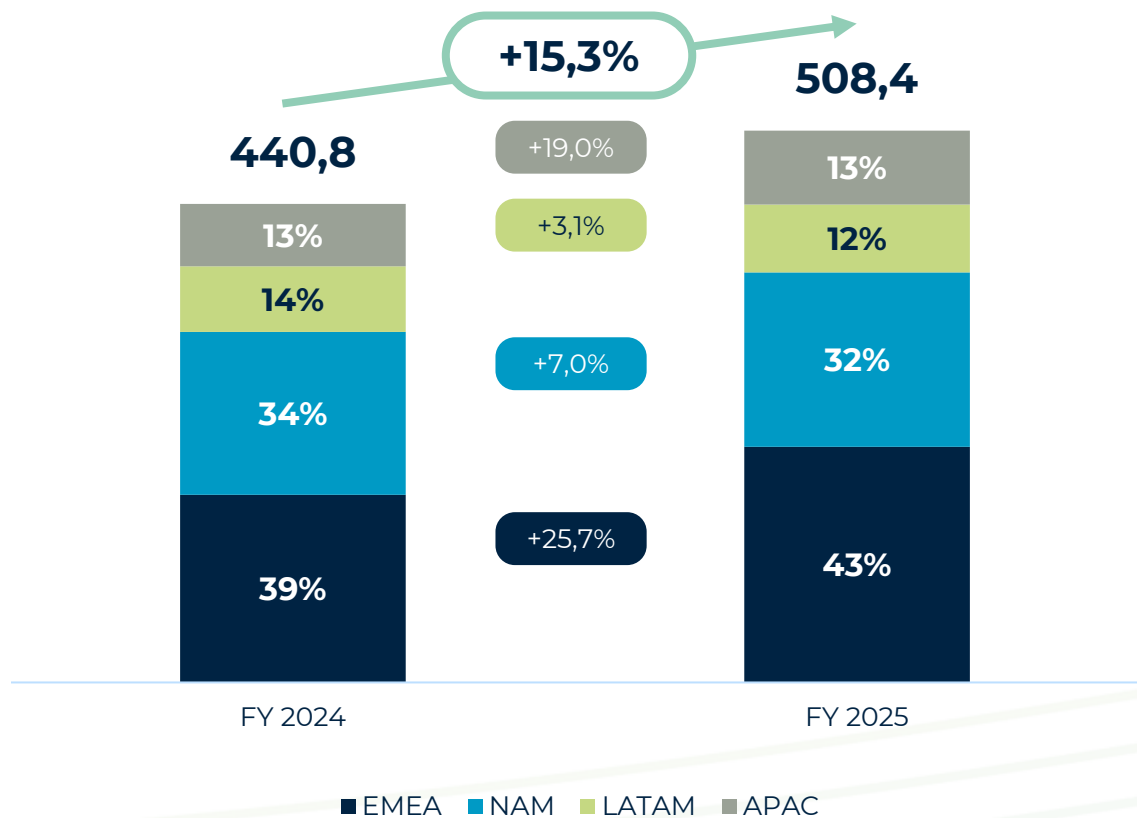
(1) Contratación: cifra de pedidos en firme. Véase MAR (pág. 21)

(2) Contratación por destino: EMEA (Europa, Oriente Medio y África), NAM (México, USA y Canadá), APAC (Asia Pacífico y Turquía), LATAM (América Central y del Sur).

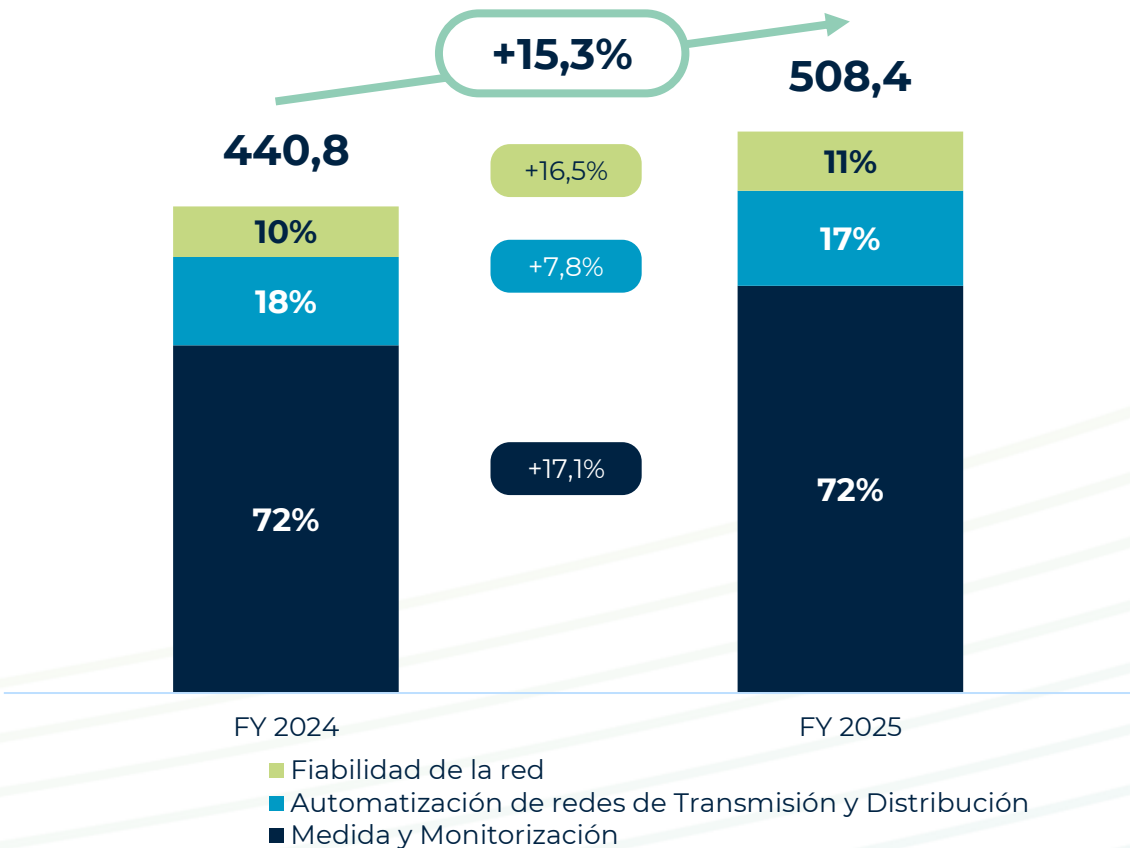
Fiabilidad de red y APAC afianzan el crecimiento



Cifra de negocios por geografía⁽¹⁾ (€M,%)



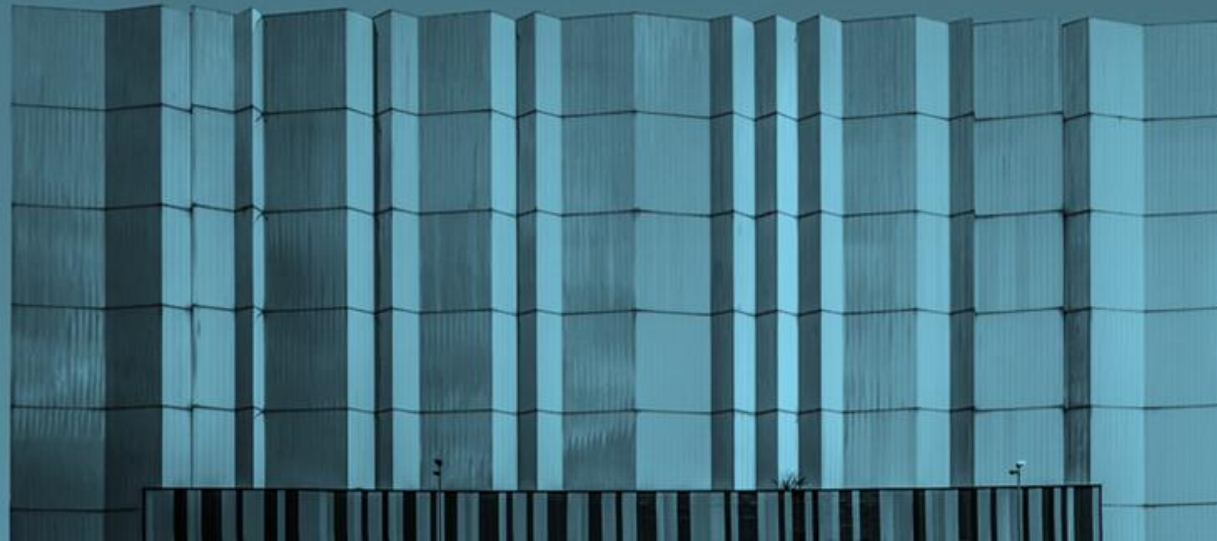
Cifra de negocios por negocio (€M,%)



(1) Cifra de negocios por destino: EMEA (Europa, Oriente Medio y África), NAM (México, USA y Canadá), APAC (Asia Pacífico y Turquía), LATAM (América Central y del Sur).

Principales magnitudes financieras

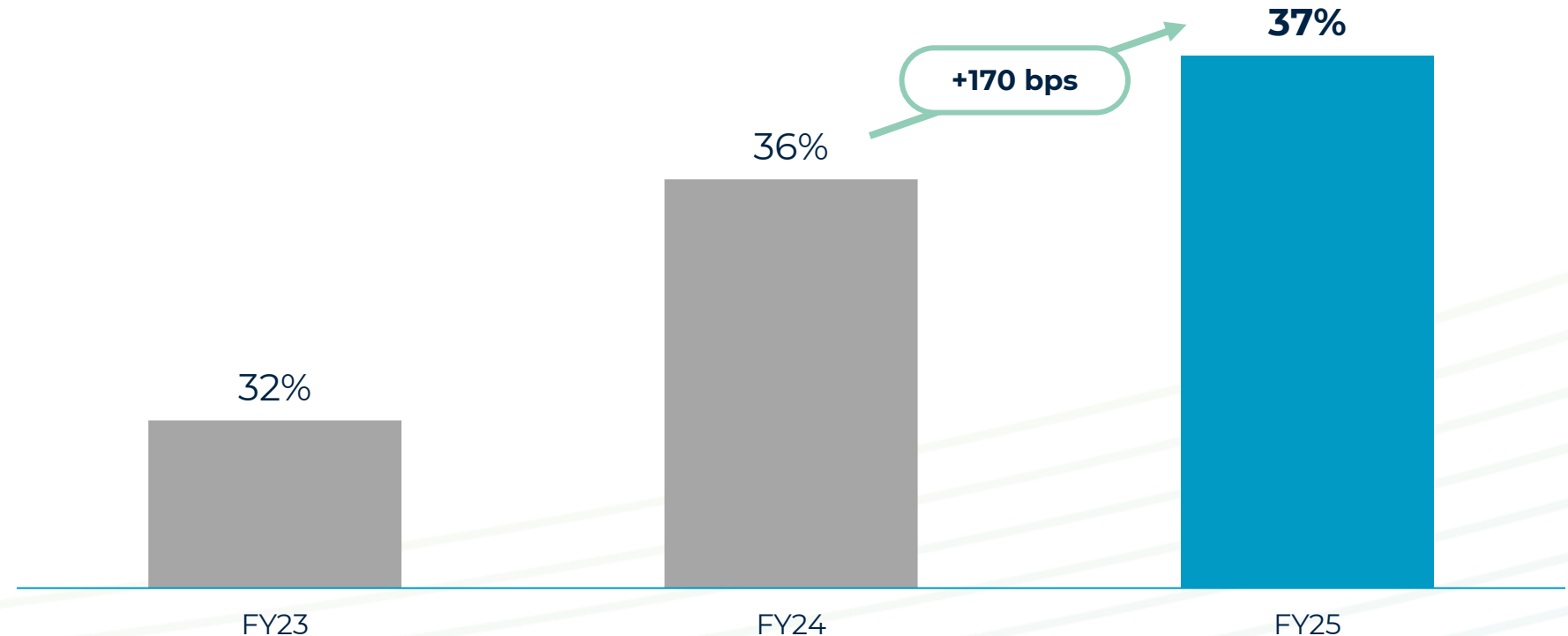
IFRS



Fuerte mejora del margen por una adecuada ejecución estratégica

El margen directo crece un 18,6%, impulsado por el crecimiento en ventas, el mix de producto y las iniciativas de optimización de la productividad operativa.

Evolución por años del Margen Directo⁽¹⁾
(€M, % de ingresos a precio de venta)⁽²⁾



(1) Margen directo = Ingresos a precio de venta – aprovisionamientos – gastos directos de personal– otros gastos directos de explotación.

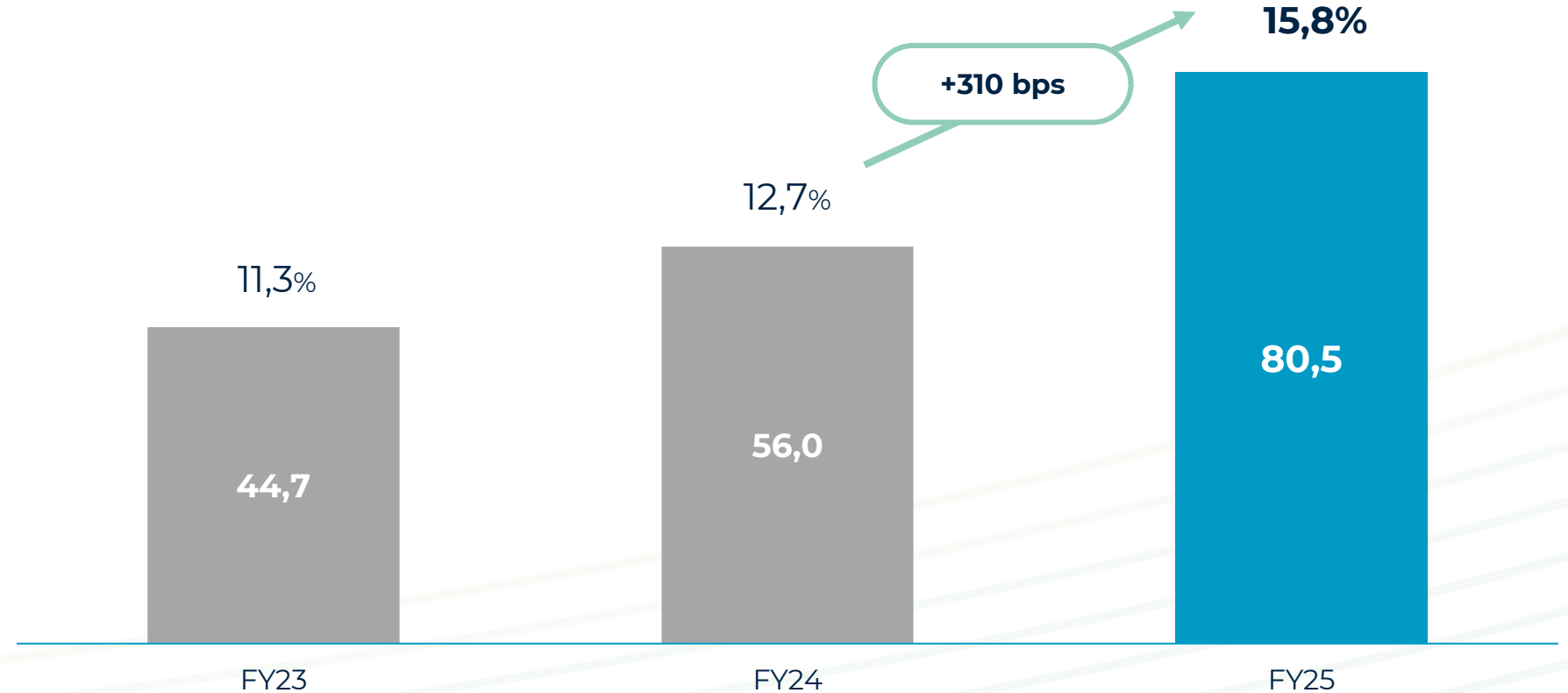
(2) Ingresos a precio de venta = Importe neto de la cifra de negocios +/- variación de existencias a precio de venta.

Crecimiento sostenible del EBITDA año a año

Capitalizamos nuestra posición de liderazgo para crecer y hacerlo con mayor rentabilidad, elevando el EBITDA mediante el impulso en ventas y la mejora en la productividad operativa.

La compañía reduce sus gastos de estructura⁽¹⁾ en 60 pbs frente a 2024, situándolos en el 22,2%.

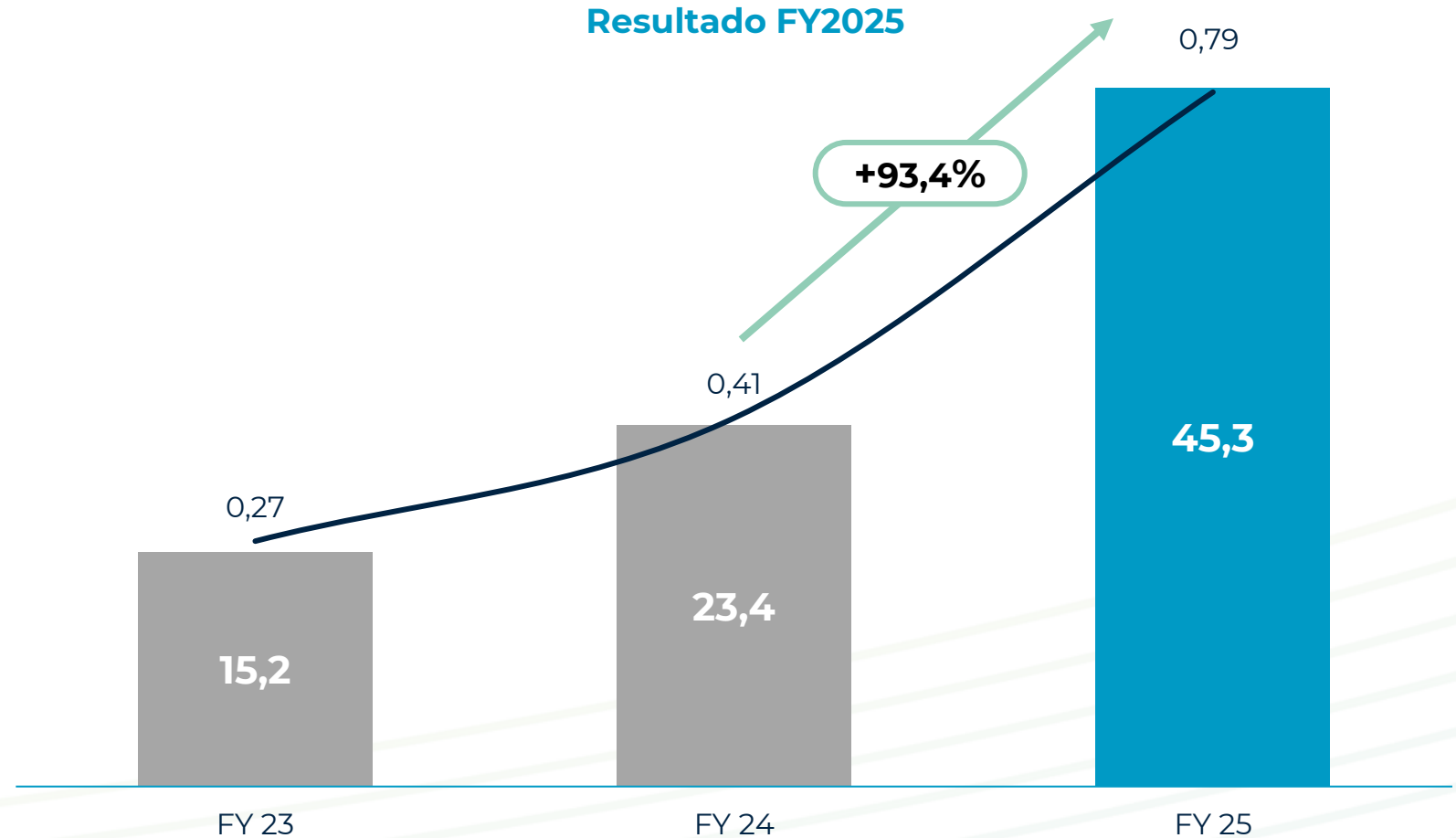
Evolución por años del EBITDA (€M, % de cifra de negocios)



Resultado FY 2025: foco en resultado y retorno al accionista



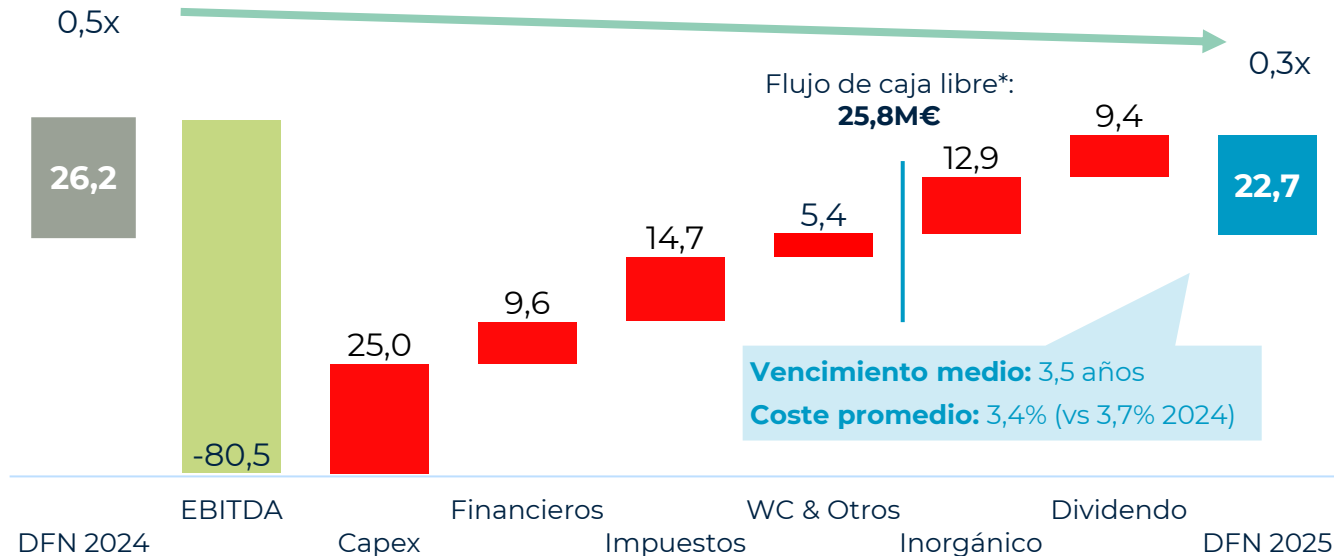
Remuneración al accionista: Durante el primer semestre, la compañía ha distribuido un dividendo de **€9,4 millones (€0,166 por acción)** contra los resultados FY 2024, equivalente a un pay-out del **50%** de retribución al accionista, cumpliendo con el compromiso del Plan Estratégico.



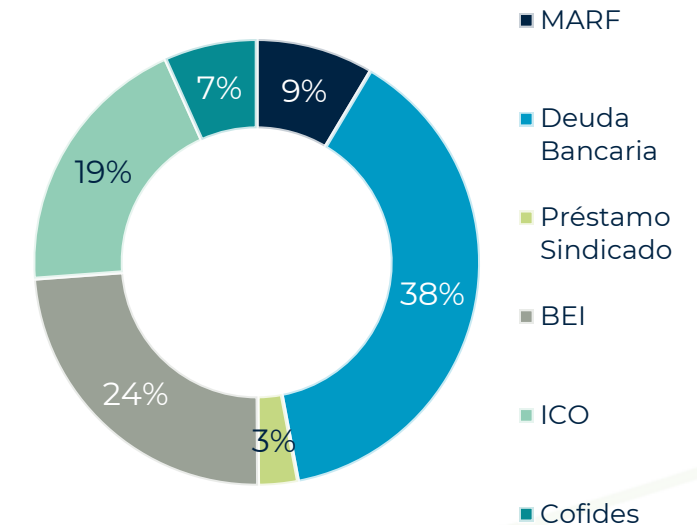
Deuda financiera FY 2025: músculo para continuar creciendo



Deuda financiera neta (DFN) / EBITDA
Evolución (€ millones, veces EBITDA)



**Deuda financiera bruta y por
fuente de financiación FY 2025**

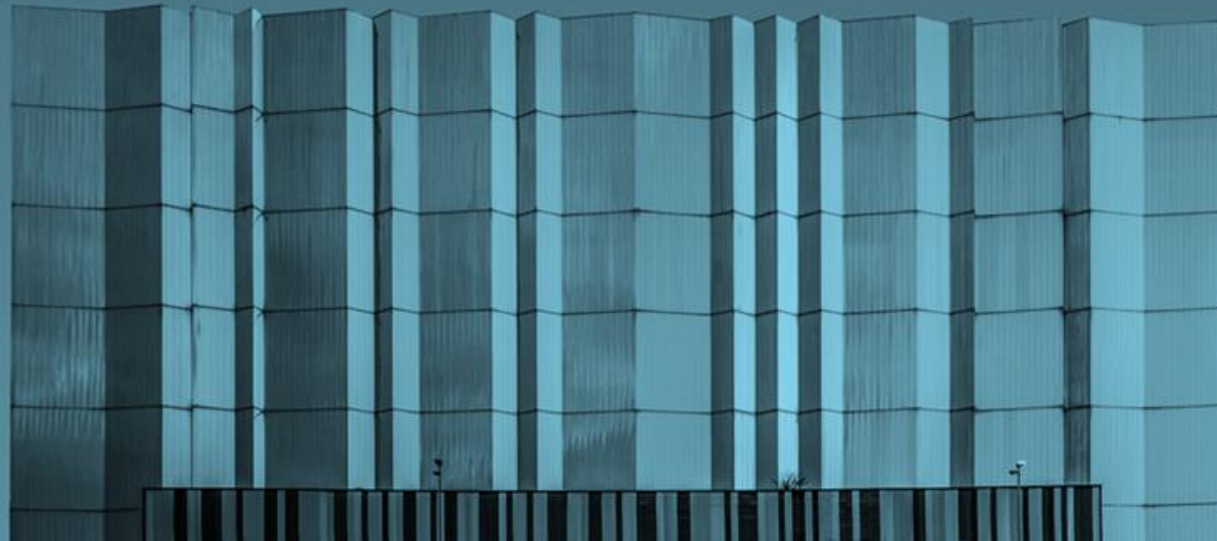


Flujo de caja libre / EBITDA a 31 de diciembre de 2025: **32%**
Flujo de caja libre sin Capex Expansión / Ebitda: **58%**
Recursos de largo plazo inmediatamente disponibles: **58,0 M€**
(mejora del vencimiento medio hasta c.5,1 años).

79% del total de préstamos y créditos a largo plazo están cubiertos contra el riesgo de variación del tipo de interés.

*Flujo de caja libre: EBITDA – (CAPEX total (incluye expansión) + financieros + impuestos + Working Capital)

Conclusiones y Visión 2026

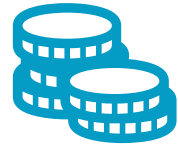


FY2026

Un 2025 de ejecución sobresaliente y de creación de valor para el accionista



Crecimiento sostenible a doble dígito e inversión en capacidad para responder a la demanda de un mercado con grandes oportunidades de crecimiento.



Mejora de rentabilidad sostenible: +310 pbs en EBITDA y crecimiento del resultado +93,4% impulsado por la ejecución consistente de nuestra estrategia.



Fuerte impulso a nuestra estrategia en Fiabilidad de Red y en Innovación reforzando nuestras capacidades tecnológicas y nuestro portafolio con productos más sostenibles y más digitales.



Avanzamos con paso firme en el cumplimiento de nuestros compromisos a 2030, integrando sostenibilidad y creación de valor a largo plazo.

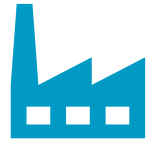


Creación de valor reconocida por el mercado con una fuerte la revalorización de la acción: +201% durante 2025. El 2 de febrero de 2026 saltamos al mercado principal.

Un 2026 de oportunidades para prepararnos para el futuro



Crecimiento soportado por un **mercado fuerte en todas nuestras geografías** principales a pesar de las incertidumbres geopolíticas.



Incremento de CAPEX para responder con agilidad a la **demanda creciente** aumentando nuestras capacidades a nivel global.



Oportunidades de crecimiento asociadas a las nuevas capacidades incorporadas en nuestro pilar Fiabilidad de Red, como la electrónica de potencia o el almacenamiento de energía mediante volantes de inercia para Calidad de Energía.



Oportunidades de desarrollo tecnológico en automatización, digitalización, o IA para mejorar en eficiencia y costes.



Nuevo Plan Estratégico 2027-2029 en preparación.

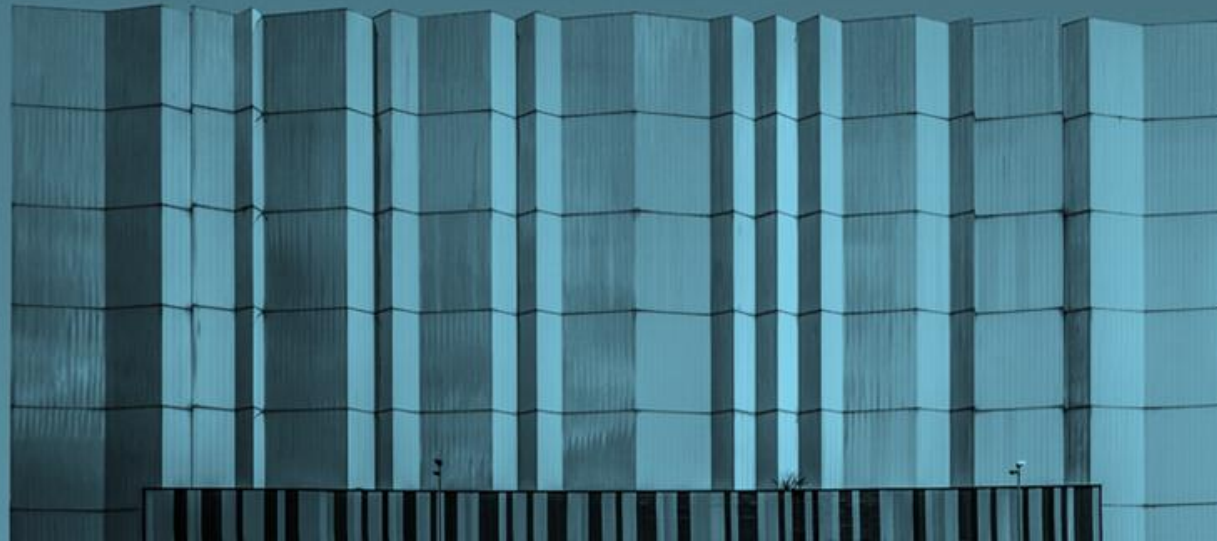
Guidance FY 2026



	FY 2025	Plan Estratégico 24-26 ⁽¹⁾	Guidance FY 2026
Cifra de negocios (M €)	508,4	520-540	555-585
EBITDA (M €)	80,5	65-70	87,7-95,4
Margen EBITDA (% sobre cifra de negocio)	15,8%	12,5%-13,0%	15,8% - 16,3%

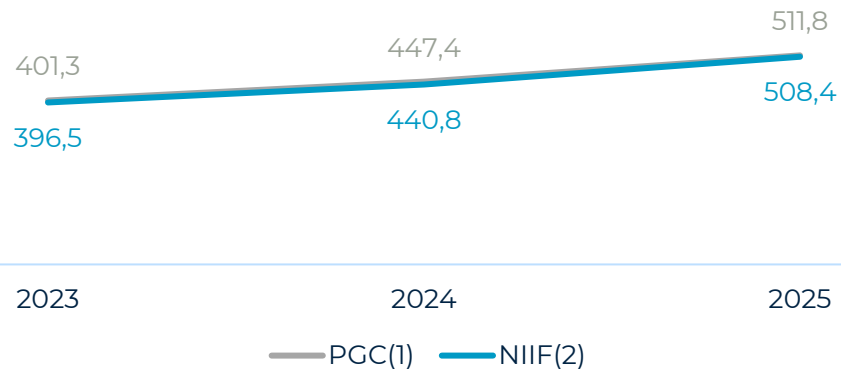
(1) Los datos del Plan Estratégico 24-26 vienen dados bajo normativa del Plan General Contable.

Q&A Anexos

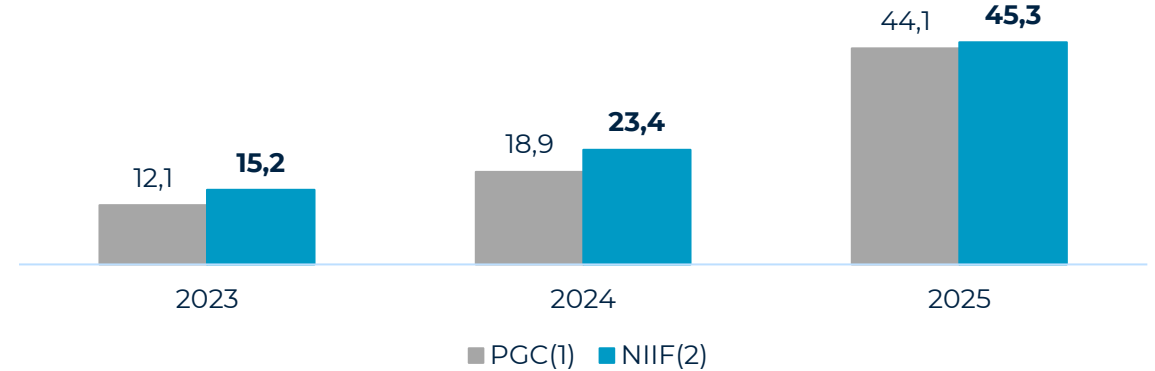


Principales cambios tras cambio normativa contable

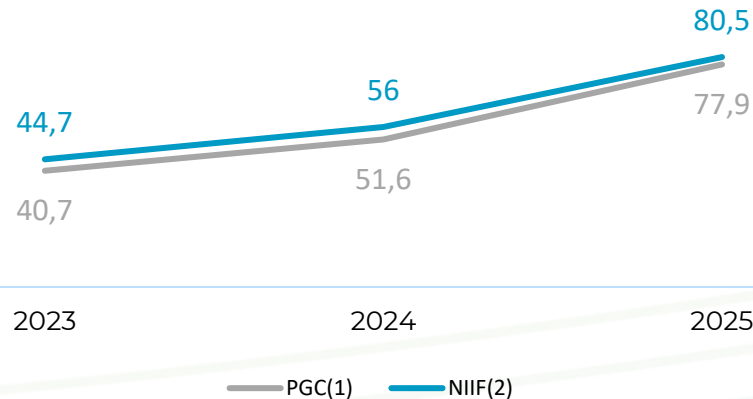
Cifra de negocios (€M)



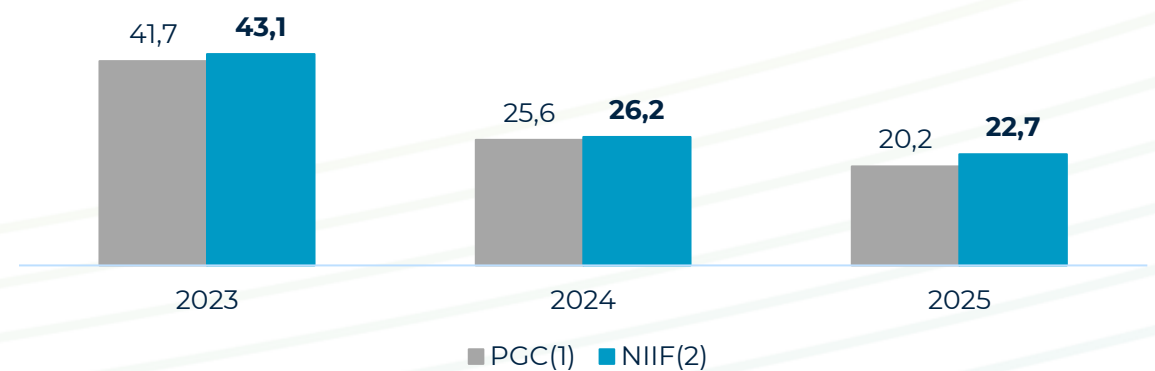
Resultado atribuido a la sociedad dominante (€M)



EBITDA (€M)



Deuda Financiera Neta (€M)



Principales Cifras Financieras



Principales Cifras Financieras

€M

	31.12.2025	31.12.2024	% variación
Cifra de negocios	508,4	440,8	+15,3%
Margen directo	191,3	161,1	+18,6%
Margen directo (% sobre ingresos a precio de venta*)	37,3%	35,6%	+170pbs
EBITDA	80,5	56,0	+43,6%
Margen EBITDA (% sobre cifra de negocios)	15,8%	12,7%	+310pbs
Resultado de explotación	64,4	44,3	+45,4%
Margen de explotación (% sobre cifra de negocios)	12,7%	10,0%	+270pbs
Resultado Atribuido a la sociedad dominante	45,3	23,4	+93,4%
Margen de beneficio neto (% sobre cifra de negocios)	8,9%	5,3%	+360pbs
BPA (€/acción)	0,79	0,41	+93,7%

* Ingresos a precio de venta = Importe neto de la cifra de negocios –
variación de existencias a precio de venta

Balance de situación consolidado



Balance de situación consolidado

M€

	31.12.2025	31.12.2024
Activo no corriente	183,1	160,1
Activo corriente	284,2	253,5
Existencias	84,2	76,0
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	106,6	84,5
Activos financieros corrientes	24,5	3,7
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	67,9	88,0
Otros activos corrientes	1,0	1,3
TOTAL ACTIVO	467,3	413,6
Total Patrimonio Neto	120,3	88,4
Pasivo No Corriente	111,7	118,9
Ingresos diferidos	2,7	2,9
Provisiones no corrientes	9,5	7,0
Pasivos financieros no corrientes	89,4	99,3
Pasivos por impuesto diferido	10,1	9,7
Pasivo Corriente	235,3	206,3
Pasivos financieros corrientes	60,4	57,0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	174,2	148,9
Provisiones corrientes	0,7	0,4
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	467,3	413,6

Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR)



Medida Alternativa de Rendimiento	Definición
Contratación	Arteche identifica el indicador Contratación como los pedidos considerados en firme durante el período, así como las modificaciones en los pedidos aceptados pendientes de entregar. Se obtiene de restar la cartera de pedidos en firme del período anterior a la del período actual, así como de sumar la cifra de negocios (pedidos ya facturados en el período).
Cartera de Pedidos en Firme	Arteche identifica el indicador de Cartera de Pedidos en Firme como el volumen de pedidos en firme que serán objeto de reconocimiento futuro en el epígrafe “Importe neto de la cifra de negocios” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. Un pedido es considerado en firme, sólo cuando genera obligaciones entre el Grupo ARTECHE y el cliente, momento que se considera que se produce en la firma del contrato entre las partes, considerando como importe el precio establecido en el contrato con el cliente y minoradas por la estimación de penalidades contractuales, ajustes, cancelaciones y resoluciones anticipadas derivados de factores ajenos, tales como variaciones de alcance, retrasos injustificados, incumplimientos contractuales o insolvencias de contrapartes.
Book to bill	Arteche identifica el indicador Book-to-bill como el ratio resultante de dividir la “Contratación” del ejercicio por el “Importe neto de la cifra de negocios” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada para el periodo
Margen directo	Arteche identifica el indicador Margen Directo como la diferencia entre los ingresos a precio de venta y los costes directos imputables a la producción y facturación de los productos entregados o servicios prestados.
% Margen directo	Arteche identifica el indicador % Margen Directo como el % que representa el Margen Directo (o Margen Directo TAM, si es un período diferente del anual) sobre los ingresos a precio de venta.
Cifra de negocio inorgánica	Arteche identifica el indicador Cifra de Negocio Inorgánica como el % que representa la cifra de negocios de la última adquisición del ejercicio sobre el total del ejercicio.
EBITDA	Arteche identifica el indicador EBITDA como el resultado bruto de explotación, sin considerar amortizaciones y depreciaciones.
% EBITDA	Arteche identifica el indicador % EBITDA como el % que representa el EBITDA (o EBITDA TAM, si es un período diferente del anual) sobre el Importe neto de la cifra de negocios.

Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR)



Medida Alternativa de Rendimiento	Definición
Gastos de estructura	Arteche identifica el indicador DFB como como la suma de todas las deudas financieras con terceros corrientes y no corrientes, sin considerar los proveedores de inmovilizado.
Deuda Financiera Bruta (DFB)	Arteche identifica el indicador DFB como como la suma de todas las deudas financieras con terceros corrientes y no corrientes, sin considerar los proveedores de inmovilizado.
Deuda Financiera Neta (DFN)	Arteche identifica el indicador DFN como como la suma de todas las deudas financieras con terceros corrientes y no corrientes (sin proveedores de inmovilizado), menos el saldo de medios líquidos y de tesorería y equivalentes según figure en el balance consolidado a la fecha indicada
DFN/EBITDA	Arteche identifica el indicador DFN/EBITDA TAM como el % que representa la DFN sobre el EBITDA (o EBITDA TAM, si es un período diferente del anual).
CAPEX	Arteche identifica el indicador CAPEX como la suma de las altas de inmovilizado material e intangible del período.
Tipo Medio Ponderado	Arteche identifica el indicador Tipo Medio Ponderado como el tipo de interés promedio ponderado por el saldo vivo de cada uno de los préstamos y créditos vigentes contratados con entidades financieras y organismos oficiales. El cálculo no considera los pagarés emitidos en el MARF, los arrendamientos financieros y tampoco las líneas de circulante, esto es, líneas de crédito, descuento de efectos y financiación de importaciones
Fondo de Maniobra	Arteche identifica el indicador Fondo de Maniobra como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente.
Pay-out	Arteche identifica el indicador Pay-out como el resultado de dividir el Dividendo distribuido entre el resultado atribuible a la sociedad dominante.
Flujo de caja	Arteche identifica el indicador Flujo de Caja como la variación de la DFN entre el periodo anterior y el actual.

Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR)



Medida Alternativa de Rendimiento	Definición
Flujo de caja libre	Arteche identifica el indicador Flujo de Caja Libre como la variación de la DFN entre el periodo anterior y el actual, excluyendo el efecto del pago de dividendos a los accionistas y las operaciones inorgánicas.
Índice de apalancamiento	Arteche identifica el indicador Índice de Apalancamiento como la proporción que supone la DFN sobre el total del patrimonio neto.
Recursos inmediatamente disponibles	MAR que representa el volumen de financiación disponible y firmada con entidades financieras, pero no se encuentra dispuesta a la fecha de análisis. En el corto plazo, líneas de crédito y descuento de efectos no dispuestas. En el largo plazo, disponibilidades de tramos de préstamos no dispuestas.

Si desea conocer cuales son las Definiciones de las Medidas Alternativas de Rendimiento [pinche aquí](#).

Si desea conocer cuales son las Medidas Alternativas de Rendimiento [pinche aquí](#).