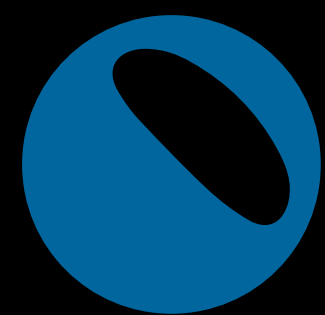
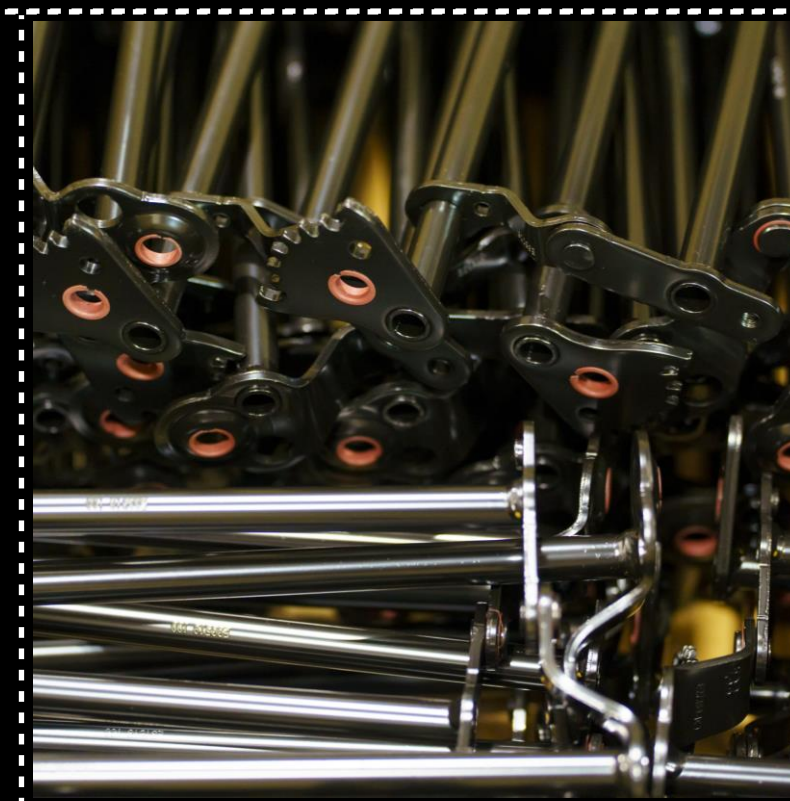
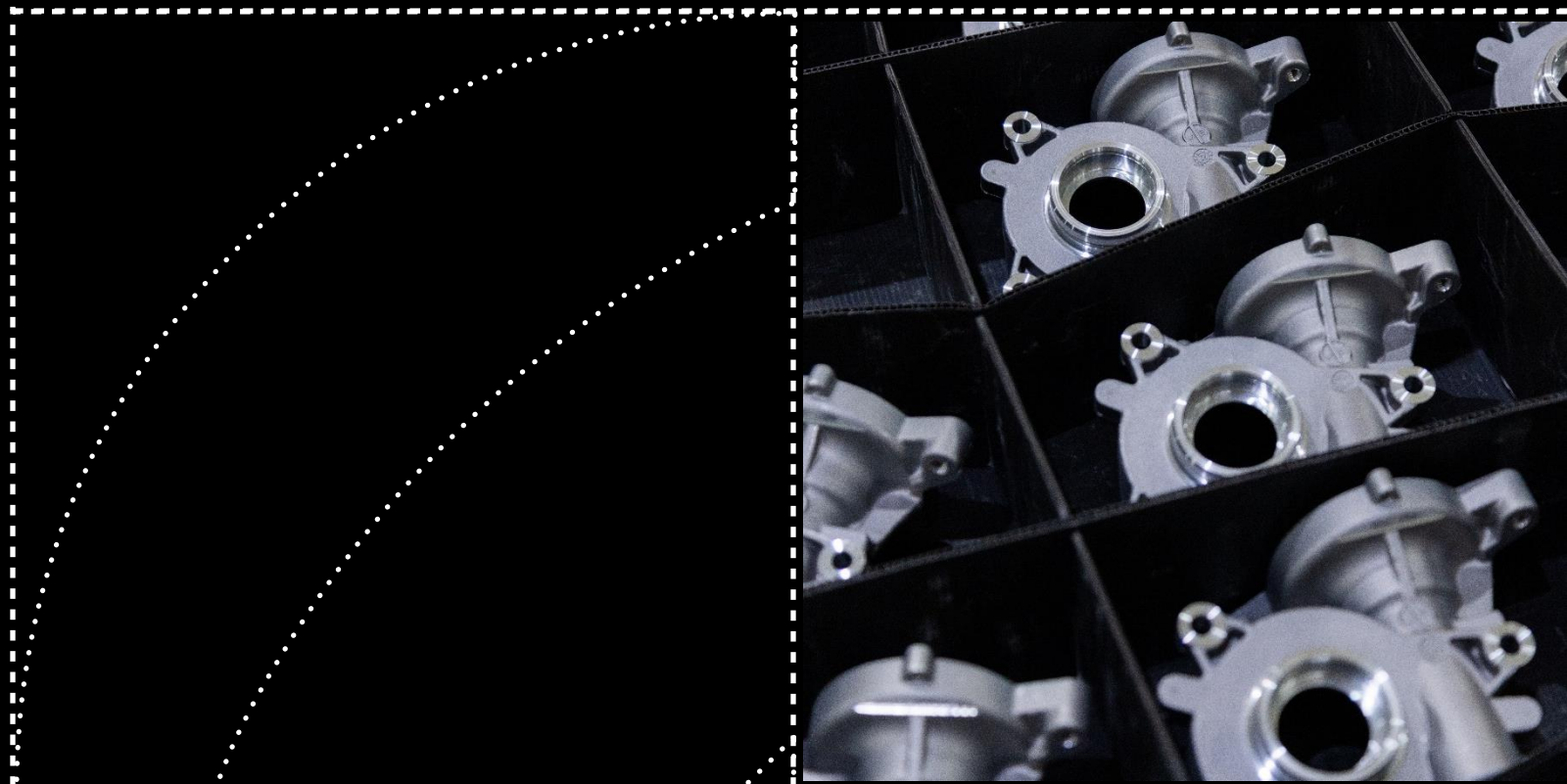




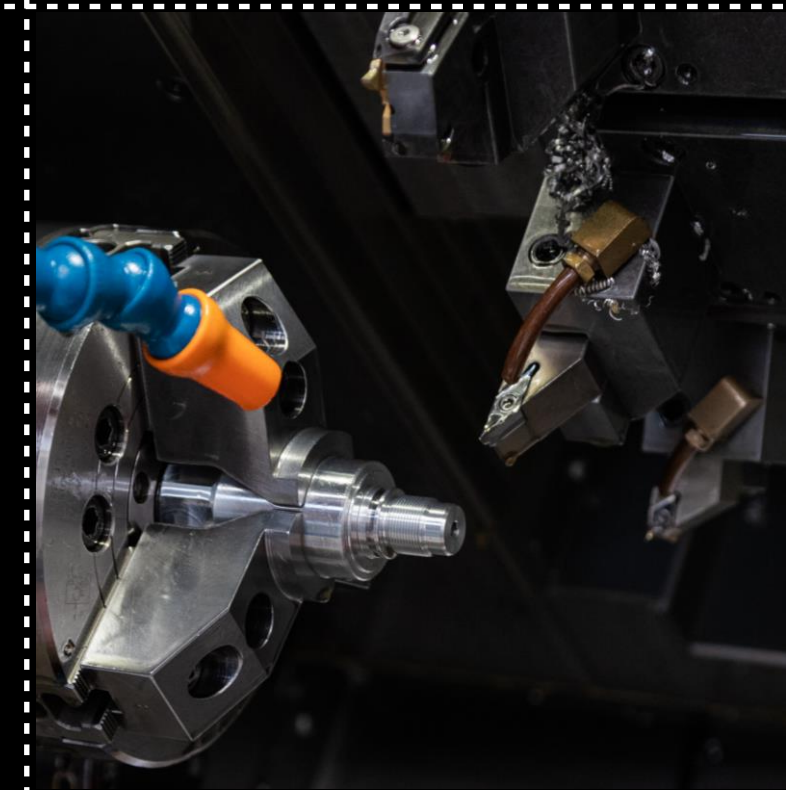
TEKNIA

Your manufacturing partner for mobility



RESULTADOS DEL GRUPO

Primer semestre 2025





FACTURACIÓN	221,6 M€ +0,5% vs 1S 2024	Las ventas se mantienen estables a pesar del contexto de incertidumbre en la industria de la automoción, marcado por una ralentización de los volúmenes de producción.
EBITDA	23,6 M€ +1,1% vs 1S 2024	Mejora del EBITDA, que ha permitido sostener una rentabilidad sólida gracias a la eficiencia operativa y diversificación geográfica.
% MARGEN EBITDA	10,7% +0,1 pp vs 1S 2024	El margen EBITDA mejora en un entorno exigente, marcado por una presión creciente sobre los volúmenes y los costes.
BENEFICIO NETO	6,04 M€ +14,6% vs 1S 2024	El beneficio neto crece lo que denota un mayor control del gasto y una gestión financiera prudente en momentos de incertidumbre.
DEUDA NETA/ EBITDA	1,8x 2,24x en 1S 2024	El ratio de deuda neta/EBITDA mejora significativamente, lo que demuestra el sólido perfil financiero y la fortaleza de la compañía para afrontar el futuro
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	56% 25% en 1S 2024	Teknia alcanza cifras récord en la conversión de EBITDA en caja, fruto del foco en eficiencia operativa, disciplina de gasto y gestión prudente en un entorno volátil
CAPEX	12,2 M€ 5,5% sobre ventas	Se reduce el nivel de inversión en un 38% sobre el primer semestre de 2024 priorizando inversiones más selectivas y orientadas a eficiencia y rentabilidad





Resiliencia del Grupo ante un contexto complejo

Facturación

En el primer semestre de 2025, Teknia ha registrado una facturación algo superior al mismo periodo del año anterior. Este comportamiento refleja la resiliencia del modelo industrial del Grupo, que ha sabido adaptarse a un entorno especialmente complejo para el sector de la automoción.

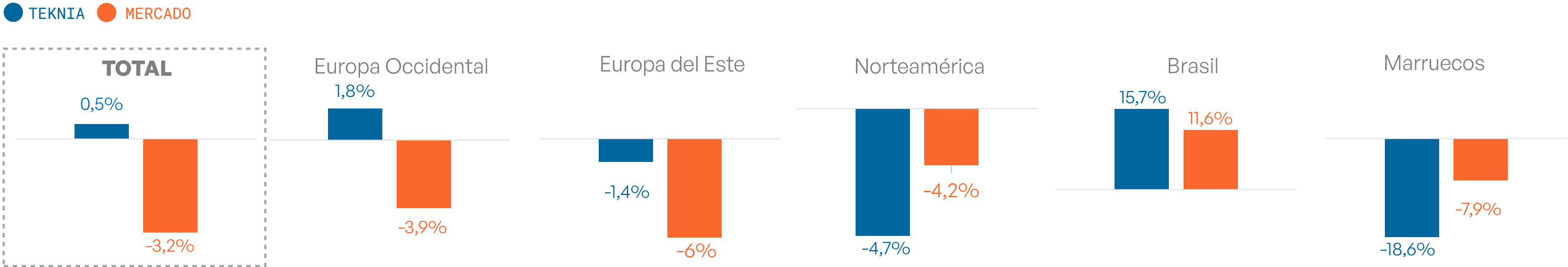
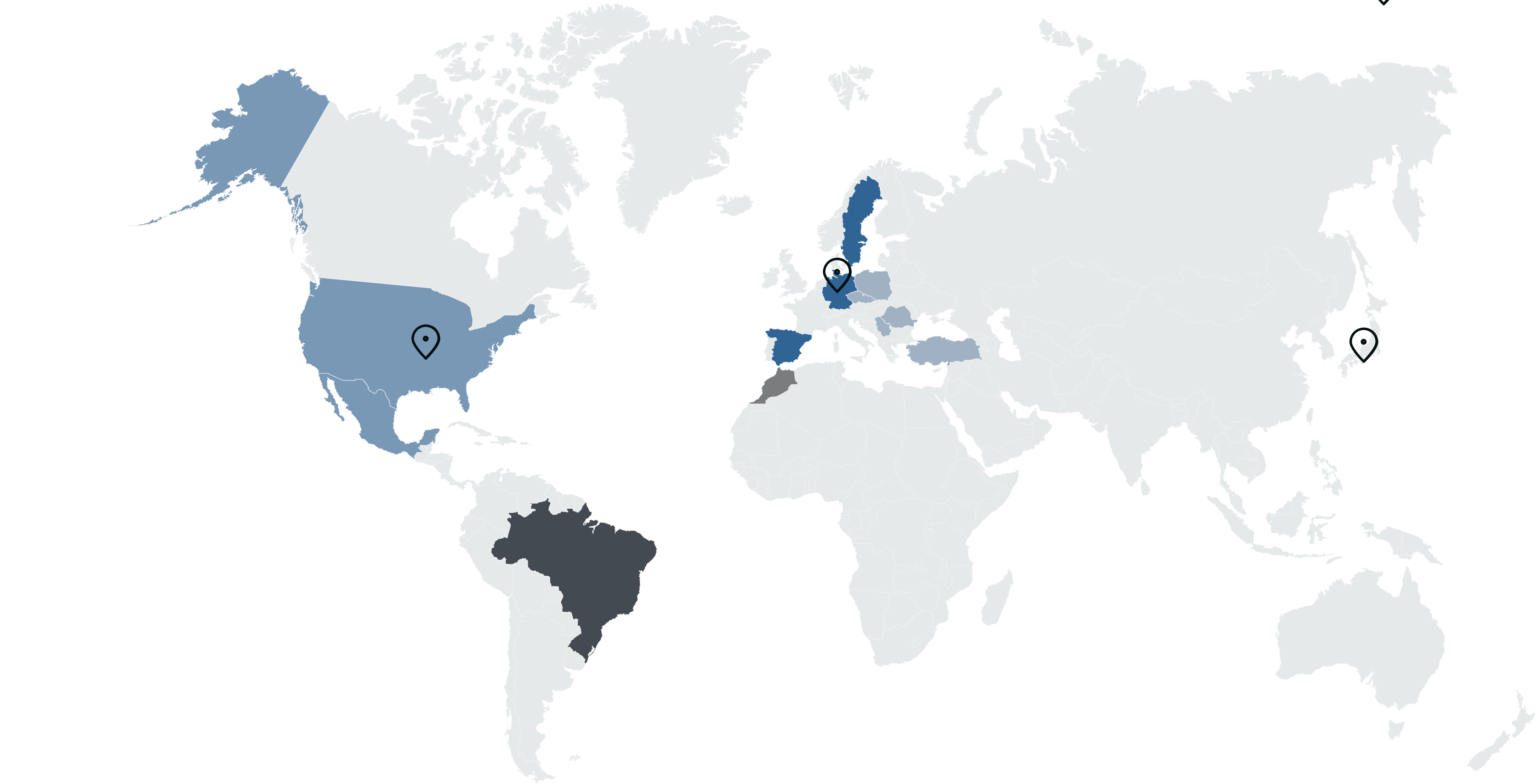
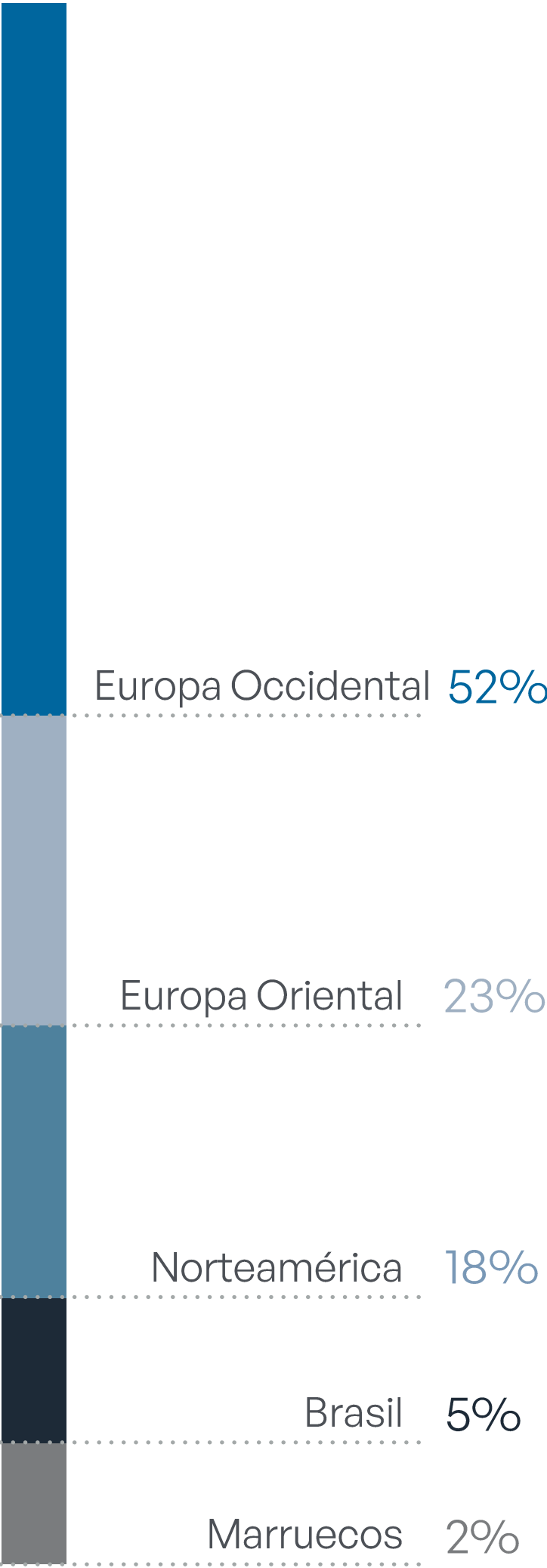
EBITDA

El EBITDA ha aumentado ligeramente en un contexto de menor actividad. Aun así, el Grupo ha demostrado una sólida capacidad para mantener su rentabilidad operativa, apoyado en su eficiencia industrial, en su capacidad para ajustar sus costes, gracias a la puesta en marcha del ‘Plan Elcano’ para hacer frente a la situación en 2024.

	1S 2023	1S 2024	1S 2025
FACTURACIÓN	229,4	220,5	221,6
EBITDA	24,1	23,4	23,6
% MARGEN EBITDA	10,5%	10,6%	10,7%
EBIT	15,4	12,8	13,4
% MARGEN EBIT	7,0%	5,90%	6,0%
BENEFICIO NETO*	9,25	5,27	6,04



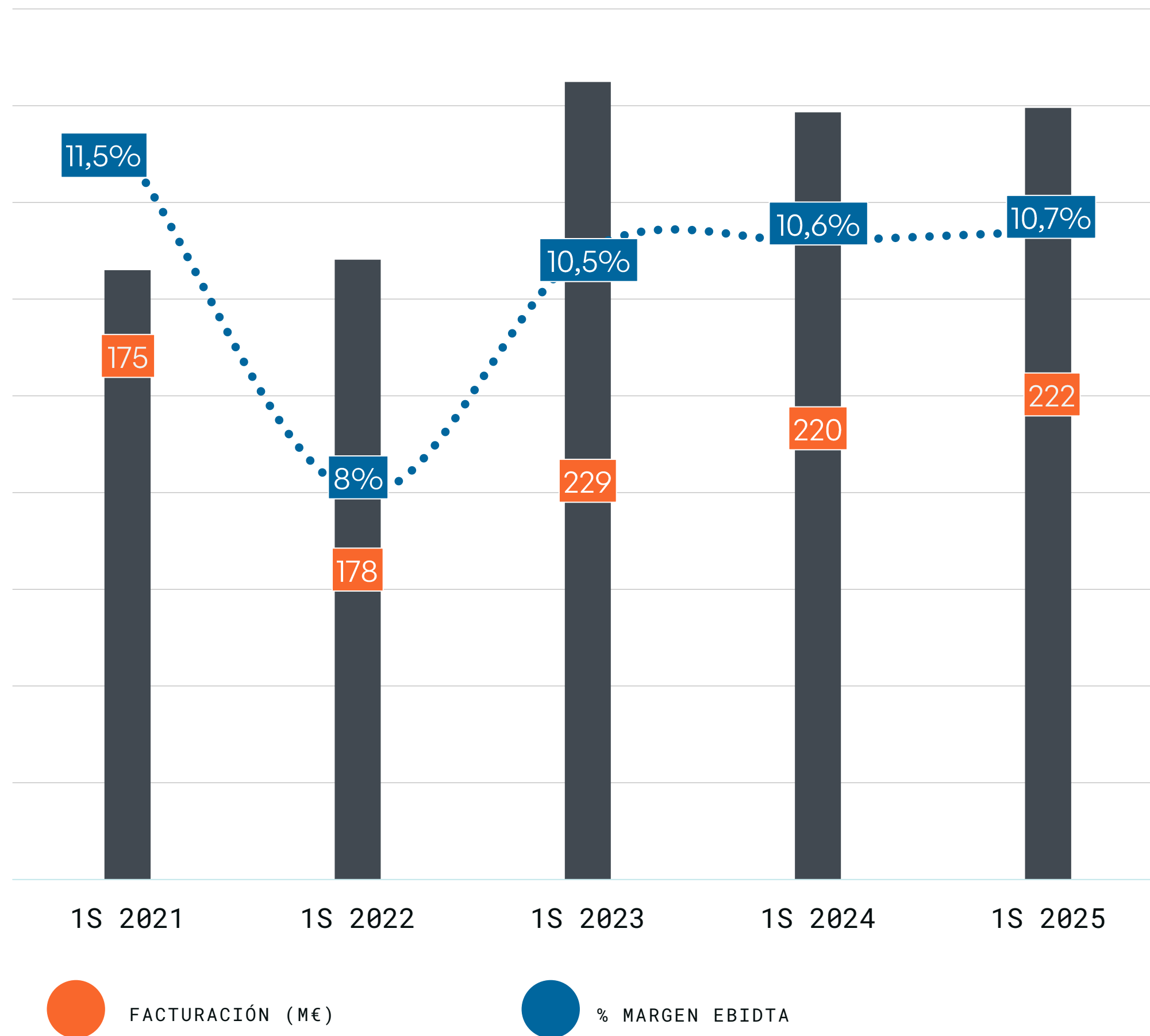
OFICINAS COMERCIALES



FUENTES: INFORMACIÓN INTERNA 2025 Y DATOS DE S&P GLOBAL EN EL PERÍMETRO DE TEK NIA



Evolución de facturación y margen EBITDA





Teknia vende su planta en Turquía

Teknia ha completado durante el primer semestre de 2025 la venta de su planta en Gebze, Turquía, la única instalación que el Grupo operaba en el país desde su adquisición en 2017 ante el contexto del mercado local de alta incertidumbre y su escasa dimensión.

La desinversión forma parte de la ejecución del Plan Elcano, cuyo objetivo es aumentar la eficiencia y competitividad del Grupo, centrando la actividad industrial en plantas de mayor escala y relevancia estratégica.

Una planta de tamaño reducido en un mercado complejo

La planta contaba con una plantilla de 70 personas y generó una facturación de 6,6 millones de euros en 2024. La operación se ha llevado a cabo mediante la venta de la planta a su gestor y un socio industrial, garantizando así la continuidad operativa y la preservación de los puestos de trabajo.

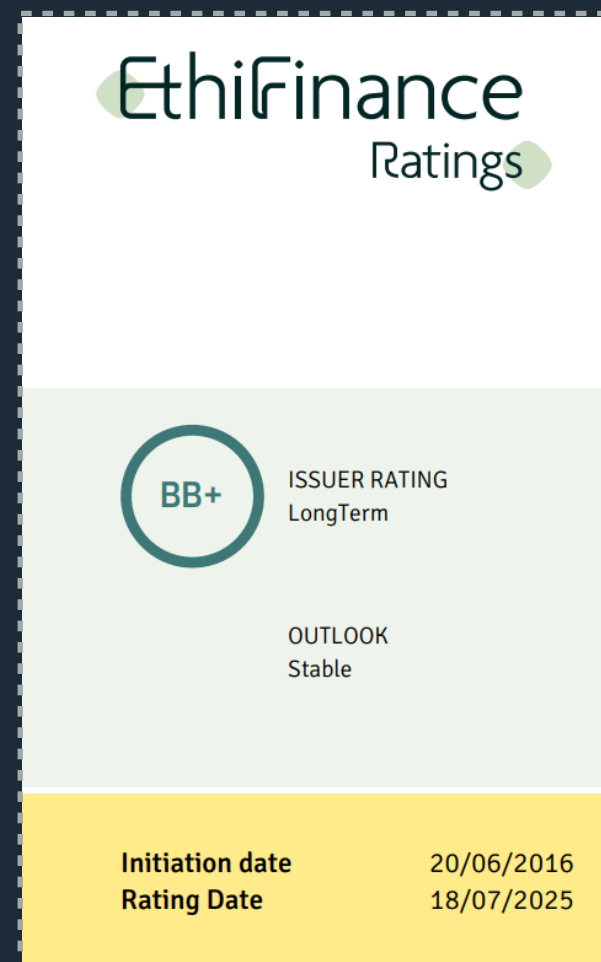
Esta decisión estratégica permite una transición fluida, sin impacto en las operaciones ni en las relaciones con clientes, proveedores o personal.





Calificación financiera de Teknia

Afirmación de la calificación global **BB+**



PRINCIPALES FORTALEZAS

- Teknia mantiene un perfil financiero sólido, con apalancamiento y cobertura de intereses en niveles controlados.
- Generación de un flujo de caja operativo de forma recurrente, recuperando en 2024 un flujo libre positivo.
- Destaca en sostenibilidad y gobernanza, con buenas prácticas ESG que mejoran su calificación.



Your manufacturing
partner for mobility

CONECTA CON NOSOTROS

www.tekniagroup.com

@tekniagroup

