



arteche

Presentación de resultados
1º semestre 2021

Advertencia

La información que contiene esta presentación de resultados ha sido preparada por Arteche Lantegi Elkartea, S.A. (en adelante, la Sociedad o Grupo Arteche) e incluye información financiera extraída de los estados financieros intermedios consolidados de la Sociedad y su Grupo correspondientes al periodo de seis meses finalizado el 30 de junio de 2021, revisadas 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 el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido del Mercado de Valores y en su normativa de desarrollo. 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 ninguna otra jurisdicción.

Carta del Presidente y CEO



El día 11 de junio, Arteche debutaba en BME Growth para seguir ampliando sus alternativas de financiación. Este salto, alineado con nuestro Plan Estratégico a 2023, busca crecer a un ritmo del 8% interanual de forma orgánica e inorgánica y reforzar nuestra posición de liderazgo en el mercado eléctrico internacional.

Dentro de un contexto de recuperación económica asociada al ritmo de vacunación hemos cerrado el primer semestre de 2021 con resultados satisfactorios.

Nuestro sector está en un buen momento de inversión mundial y eso se está notando en la entrada de pedidos con una actividad superior a la del primer semestre de 2020 destacando el crecimiento en el mercado de Europa y Oriente Medio (+11%) y en Estados Unidos (+4%). Por negocios, crecemos un 32% en Automatización apoyados en el crecimiento del sector (digitalización, automatización, renovables) y en el crecimiento en cuota de mercado en segmentos como el de ferrocarril (+38%). En el negocio de Medida también crecemos respecto a 2020 (+9%) y una vez linealizado el efecto de los contratos de México, cerrados en Julio, se prevé acelerar el crecimiento la segunda mitad del año. El reto para el segundo semestre lo tenemos en recuperar el crecimiento en el negocio de fiabilidad de red, en el que, a pesar de tener importantes acuerdos marco cerrados, las restricciones a la movilidad están afectando a la capacidad de instalación de nuestros clientes.

Todo esto nos ha permitido cerrar el primer semestre del año con un crecimiento del 8% respecto al mismo período del 2020, mejorando un 8% el EBITDA y con un resultado neto positivo que mejora en 5 puntos sobre ventas el resultado del año 2020.

En cuanto a la cotización, el arranque ha sido positivo refrendando la confianza de nuestros inversores en el proyecto Arteche, lo que nos ha permitido impulsar el plan de crecimiento inorgánico completando el proceso de adquisición de la empresa turca ESITAŞ, materializado en el mes de Julio.

La adquisición de ESITAŞ forma parte de nuestra estrategia de crecimiento y fortalecimiento de nuestra posición en Asia. Las fábricas de Turquía e Indonesia de la nueva empresa de Arteche nos posicionan en dos mercados muy importantes y con gran potencial de desarrollo de nuestro negocio.

El proceso de integración de ESITAŞ en Arteche ya está en marcha y nos permite acelerar el ritmo de crecimiento ya desde el segundo semestre de este año, siendo en 2022 y 2023 cuando veamos todo el potencial de crecimiento en nuevos mercados y cuando se van a materializar las importantes sinergias identificadas.

Respecto a los retos que tenemos por delante se centran en el incremento de costes de materias primas y costes logísticos y su impacto en la cadena de suministro.

Durante estos meses hemos fortalecido la cadena de suministro y hemos tenido éxito en minimizar el impacto que la escasez de algunos materiales puede tener en nuestra producción.

De igual forma, hemos puesto en marcha medidas de ajustes de precio y reducción de costes para neutralizar las subidas de costes pero la subida de materias primas y logística está siendo mayor de la prevista y las subidas de precios pueden no ser suficientes en algunos negocios y mercados.



Alex Artetxe

Mientras se mantenga esta coyuntura de costes, mantendremos estas líneas de acción en marcha para controlar y minimizar su impacto y permitirnos así seguir avanzando en paralelo hacia un futuro sostenible no solo desde una perspectiva de negocio.

En este sentido, continuamos impulsando diversas acciones no solo desde el Comité de Sostenibilidad de Arteche, sino desde un punto de vista que implica un compromiso transversal que va desde nuestro Consejo de Administración hasta cada una de las personas de Arteche.

Con estas bases afrontamos la segunda parte del año con ilusión y con la visión de cumplir con los objetivos definidos en nuestro plan estratégico a 2023.

Índice de contenidos

1



**Hitos
destacables**

2



**Principales
magnitudes
financieras**

3



**Evolución
por líneas de
negocio**

4



**Crecimiento
inorgánico**

5



ESG

Hitos destacables

Crecimiento

Inorgánico:

- **Adquisición** de Esitaş, fabricante de Media Tensión con plantas en Turquía e Indonesia

Orgánico:

- **Ampliación de presencia en México** con la construcción de un nuevo laboratorio de **última generación**
- Apertura de **oficina comercial** en **Colombia**
- **Crecimiento del 32% en Automatización de Red**

Clientes

Medida y Monitorización:

- Acuerdo **eólico offshore** con **General Electric**
- **Adjudicación** anual de CFE (**Comisión Federal de Electricidad de México**)
- **Clientes nuevos:** Wemag Alemania y Ende Bolivia
- **Instalación de Transformadores ópticos** para Elvia Noruega

Automatización de red

- **Crecimiento** en la venta de relés en el **sector ferrocarril**
- Sistemas de **protección y control** en Furnas y Electronorte Brasil
- Acuerdo marco plurianual en **Naturgy (equipos electrónicos)**

Fiabilidad de red

- Acuerdo marco con **Neoenergia (reconectores)**

Operaciones

Industria 4.0:

- Nueva célula automatizada de fabricación **de productos electrónicos**
- **Robotización** de nuestro **almacén** en China
- **Digitalización de paneles** informativos en nuestras plantas productivas

Aumento de nuestra capacidad de producción:

- **Aumento de capacidad de equipos capacitivos** en nuestra planta de China para soportar la demanda creciente

Financiación

Estrategia de diversificación de fuentes de financiación:

- **Capitalización** tras salida a bolsa por **30 M€**
- MARF (Mercado Alternativo de Renta Fija): a cierre de junio **32,7 M€ (>18,7 M€** que en diciembre). Mejora en coste y plazo.
- Disposición del **ICO** (Instituto de Crédito Oficial): **5 M €**

Principales magnitudes financieras

miles de Euros	30/06/2020	30/06/2021
Cifra de negocios	119.506	129.006
Margen Directo	45.682	41.199
Margen Directo (% / ingresos precio venta)	35,9%	31,1%
EBITDA	9.881	10.651
EBITDA/Cifra de negocios (%)	8,3%	8,3%
EBIT	4.439	4.481
EBIT/Cifra de negocios (%)	3,7%	3,5%
Beneficio Neto	-4.442	1.712
Beneficio Neto/Cifra de negocios (%)	-3,7%	1,3%

- **La cifra de negocios se incrementa un 8%** respecto al año anterior traccionada por los negocios de Medida y Automatización de la red
- La evolución de **margen directo** viene determinado por el cambio en mix de producto, la evolución de las monedas y en menor medida por el incremento de los costes de transporte y materiales
- En esta coyuntura global **el EBITDA se incrementa** en la misma proporción que la cifra de negocios, manteniendo así la rentabilidad
- El **Beneficio Neto** positivo a cierre de semestre, **supera holgadamente el año anterior** gracias al volumen incremental, la fuerte reducción de los costes financieros y un correcto manejo de las monedas



Seguimos creciendo...

Balance



Balance de situación (miles de Euros)	31/12/2020	30/06/2021
Activo no corriente	84.942	82.676
Activo corriente	141.355	176.709
Existencias	49.976	54.494
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	53.093	58.387
Caja y otros equivalentes + Inv. financieras CP	37.488	63.229
Otros	798	599
TOTAL ACTIVO	226.297	259.385

INDICADOR	30/06/2020	30/06/2021
Deuda Neta financiera	82.097	46.446
DFN / EBITDA	2,8	1,5
DFN / Fondos propios ajustados	1,5	0,5
Generación de caja	-7.338	19.929

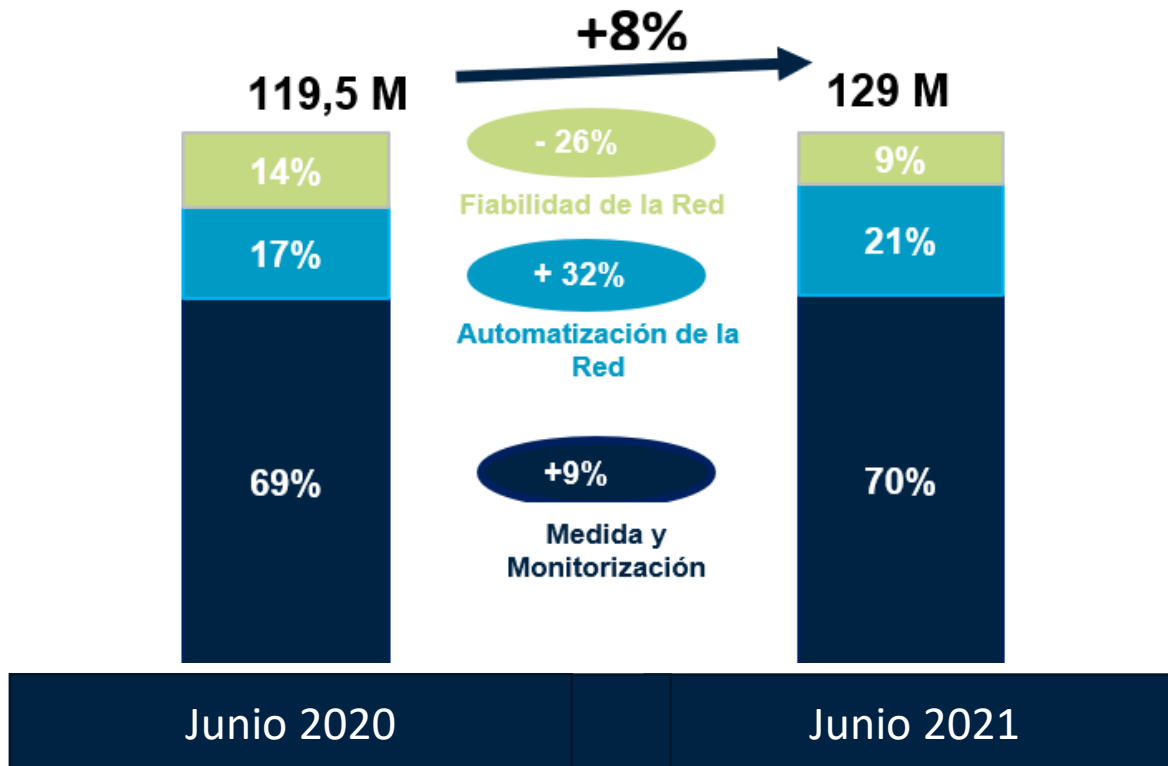
Balance de situación (miles de Euros)	31/12/2020	30/06/2021
Patrimonio neto	26.059	56.322
Pasivo no corriente	70.837	76.968
Deudas a LP	64.972	71.681
Otras deudas a LP	5.865	5.287
Pasivo corriente	129.401	126.095
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	84.504	84.573
Deudas a corto plazo	42.150	39.895
Otras deudas a CP	2.747	1.627
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	226.297	259.385

Fortalecimiento de nuestros ratios: Posición de balance y fondos propios.

- **Incremento del patrimonio neto** gracias a la capitalización ligada a la salida a bolsa
- **Se refuerza la posición de caja y equivalentes** por nuestra reciente participación en BME Growth. El incremento de actividad del periodo ha generado un incremento del capital circulante operativo
- Destaca la **disposición de líneas a Largo Plazo y la cancelación de líneas de Corto Plazo** que reducen considerablemente el coste de la financiación del grupo

Evolución por segmento

Cifra de negocio por segmento



Relés & Equipos Electrónicos

Energía



+17% *

Ferrocarril



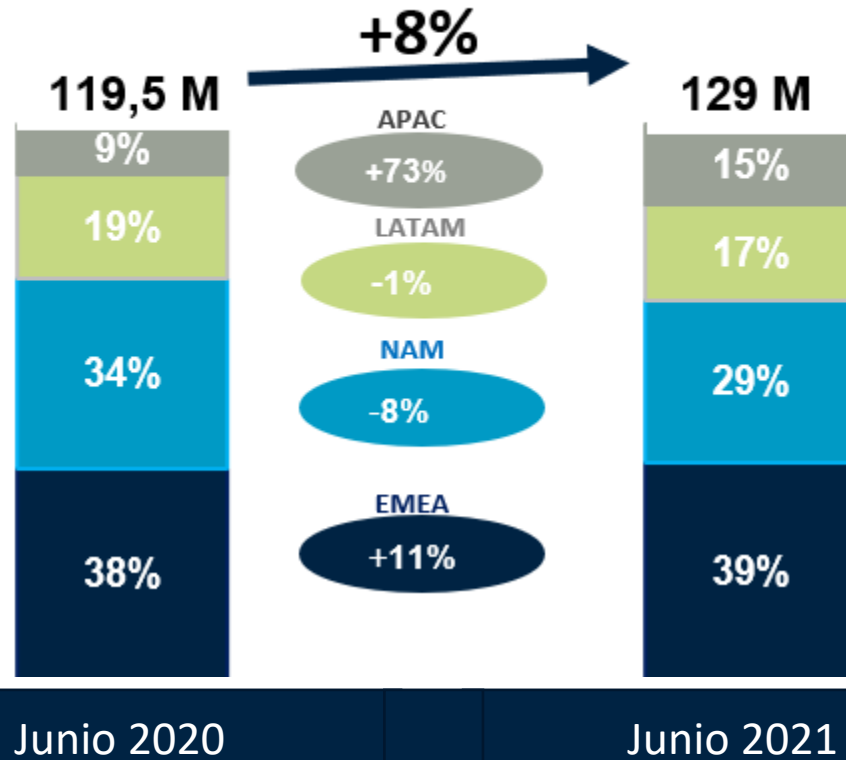
+36% *

* Contratación Vs Q2 2020

- Fuerte **incremento en el segmento de Automatización de la Red** tanto en el negocio de **relés** como en el de **automatización de subestaciones**. Destaca la consolidación de nuestro crecimiento en relés en el **sector de ferrocarril**. Cumplimos los objetivos marcados en nuestro Plan Estratégico
- Adjudicación en julio de la licitación de CFE** (Comisión Federal de la Energía) en México, lo que supondrá un **crecimiento en el segmento de Medida para cierre de año**
- La **adquisición de ESITAŞ** refuerza el crecimiento en el segmento de Medida
- Fiabilidad de Red:** retraso de los contratos marco de las principales utilities

Evolución por geografía

Cifra de negocio por geografía



> CRECIMIENTO

China

España



Automatización

+64% *

+27% *

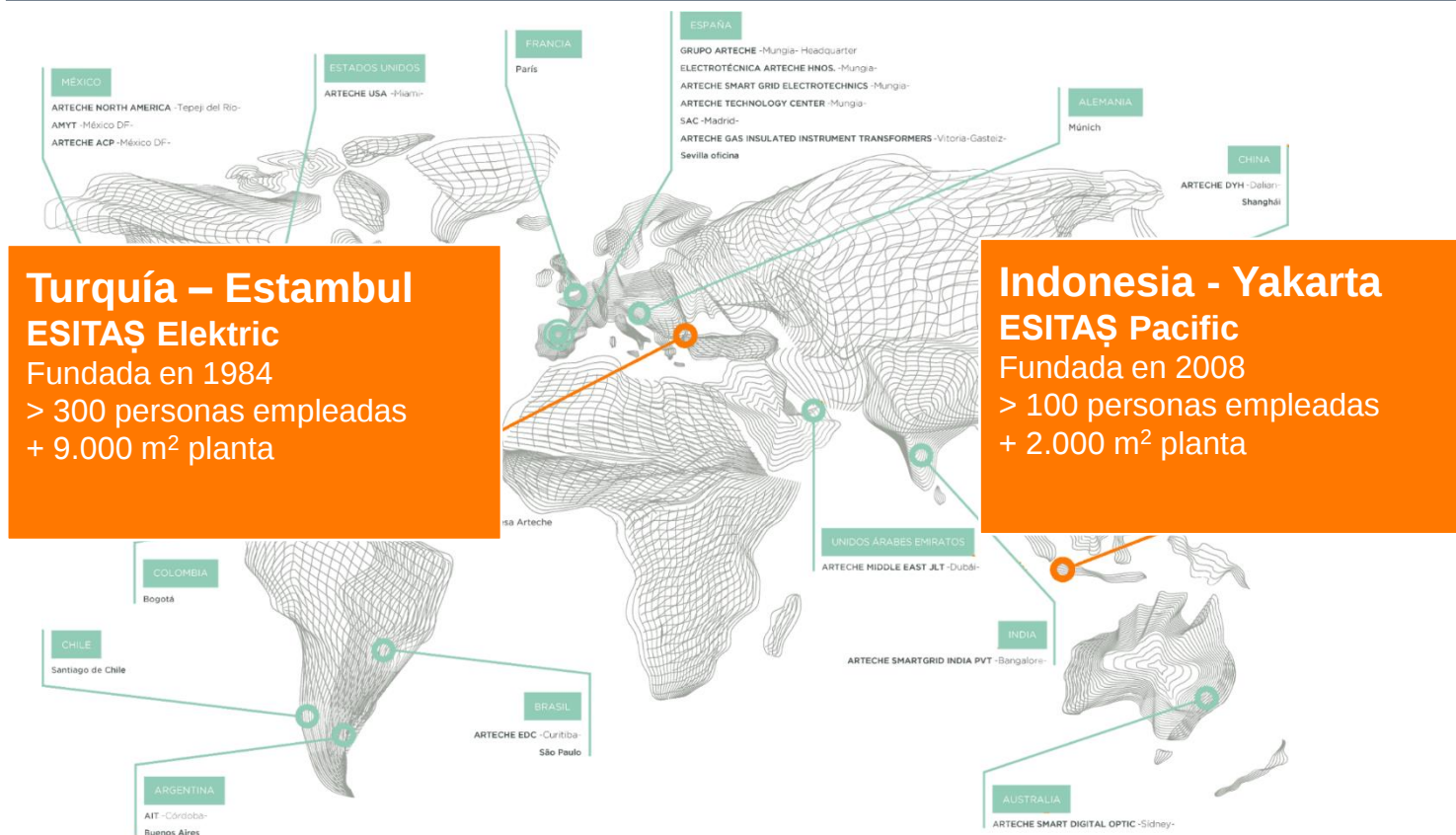
* Cifra de negocio Vs Q2 2020

- Fuerte **incremento de la cifra de negocio en la zonas de APAC y EMEA**
- Trabajando para **mantener los ratios en la zona de LATAM** (marcada por la incertidumbre en Argentina, Chile y Brasil)
- **Previsión de recuperación en Brasil en el negocio de fiabilidad de la red** tras la vuelta a la estabilidad del mercado post COVID
- Los contratos ganados en NAM durante el mes de Julio **garantizarán el crecimiento a año completo**

Crecimiento inorgánico



En el mes de julio de 2021 se materializa la Adquisición Esitaş



Esta operación se enmarca en la **estrategia de crecimiento inorgánico** de Arteche definida en su Plan Estratégico a 2023

Con la adquisición de Esitaş, Arteche potencia su **posicionamiento industrial en Asia y refuerza su liderazgo en el negocio de Medida y Monitorización**

La empresa Esitaş, con plantas en Turquía e Indonesia, se dedica a la fabricación de transformadores de medida de media y baja tensión, y **es una de las principales marcas líderes en su mercado geográfico**

Será en **2022 y 2023** cuando veamos todo **el potencial de crecimiento en nuevos mercados** y cuando se materialicen las **importante sinergias identificadas**

El proceso de integración se ha iniciado con éxito acelerando el ritmo de crecimiento

ESG:

104 acciones identificadas por el Comité de Sostenibilidad Artech

30,7% ejecutadas al 100%*

0

Incidentes ambientales

-9,4%*

Reducción del consumo de agua

* Vs Q2 2020

74%

Proveedores locales

>2.400

Empleos directos



- ✓ Puesta en marcha de medidas de **eficiencia energética** en nuestras plantas:
 - ✓ Estudios de eficiencia
 - ✓ Proyecto paneles solares
 - ✓ Instalación de LEDs
- ✓ Cargadores para vehículo eléctrico
- ✓ **34,52 tn** compensadas de CO₂ gracias a la reforestación de **>200** árboles



- ✓ **Multiplicamos nuestra formación:** en el primer semestre igualamos las horas de todo el año 2020.
- ✓ Compromiso con el **desarrollo profesional femenino:**
 - ✓ El nº directivas crece al **29%**
 - ✓ Crecimiento de mujeres duplica el crecimiento de nº de hombres (ritmo **>67%**)
 - ✓ El **44%** de contrataciones de estructura son mujeres



- ✓ Renovada **Comisión de Auditoria y Cumplimiento** y **Comisión de Nombramientos y Retribuciones**
- ✓ Implantación de **Sistema de Gestión de Riesgos**
- ✓ **Certificación en 27001**



Compromiso con la Agenda para el **Desarrollo Sostenible 2030**



ANEXO: MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO



A continuación, se identifican las medidas alternativas de rendimiento utilizadas por Arteche, así como su base de cálculo.

Medidas Alternativas de Rendimiento	Definición
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	✓ Resultado de explotación + amortización de inmovilizado + deterioro de operaciones comerciales + deterioro de mercaderías + deterioro de producto en curso y terminado
Margen Directo	✓ Ingresos a precio de venta – costes directos
Ingresos a precio de venta	✓ Importe neto de la cifra de negocios +/- variación de existencias a precio de venta
Costes directos	✓ Aprovisionamientos (sin depreciaciones ni costes extraordinarios) + gastos directos de personal + otros gastos directos de explotación
Beneficio Neto de Explotación (EBIT)	✓ Beneficio de explotación
Deuda Financiera Bruta (DFB)	✓ Deudas entidades de crédito + otros pasivos financieros + acreedores por arrendamiento financiero + obligaciones y otros valores negociables – financiación sin coste
Deuda Financiera Neta (DFN)	✓ DFB – inversiones financieras temporales - créditos a empresas (no grupo) – efectivo y otros activos líquidos equivalentes – depósitos en otros activos financieros a largo plazo
Generación de caja	✓ Es la diferencia entre la DFN de un periodo comparada con la de otro periodo anterior
Fondos propios ajustados	✓ Son los fondos propios del balance consolidado excluyendo el epígrafe acciones y participaciones en patrimonio propias e incluido el de socios externos.

**Para mayor detalle, se invita a consultar los Estados financieros intermedios consolidados de 30/06/2021 formulados por el Consejo de Administración*



SUMANDO ENERGÍAS #MovingTogether