

Nota de prensa

Stuttgart, 15 de abril, 2025

MAHLE mantiene su posición en un entorno de mercado complicado

- Resultado neto consolidado positivo a pesar de la caída en ventas hasta los 11.700 millones de euros
- Alta rentabilidad del 3,6 por ciento (margen EBIT) gracias a las mejoras en costes y eficiencia
- Reducción de la deuda y garantía de liquidez
- Capacidad de innovación continua: el enfoque se mantiene en los productos principales de electrificación, gestión térmica y motores de combustión interna sostenibles
- CEO Arnd Franz: "Mantenemos el rumbo. Nuestra estrategia MAHLE 2030+ está ganando terreno y nos permite ser rentables a pesar de las difíciles condiciones del mercado."
- MAHLE espera condiciones más duras en 2025 y, por lo tanto, sigue siendo cauteloso y pendiente de los costes

El proveedor automotriz MAHLE cerró el ejercicio 2024 con un resultado neto consolidado positivo a pesar de las difíciles condiciones del mercado. El resultado operativo - beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT) - aumentó de 304 a 423 millones de euros en comparación con el año anterior, lo que corresponde a un margen EBIT del 3,6 por ciento. Tras la eliminación de los efectos del tipo de cambio y de la desconsolidación, se ha producido una caída orgánica del 5,6 por ciento en las ventas hasta los 11.700 millones de euros. Las principales razones han sido la debilidad de los mercados en Europa y América del Norte, así como la escasa demanda de vehículos eléctricos fuera de China. "Solo gracias al trabajo duro hemos podido afianzar nuestra posición en términos de operaciones comerciales", dijo Arnd Franz, presidente del comité de dirección y CEO de la compañía, en la conferencia anual de prensa del martes. "Nuestra estrategia MAHLE 2030+ está ganando terreno y nos permite ser rentables a pesar de las complicadas condiciones del mercado. Nuestra transformación continúa progresando." MAHLE ha trabajado constantemente para mejorar sus beneficios en muchas áreas. Además, la empresa ha optimizado su cartera de productos para centrarse en las áreas estratégicas de electrificación, gestión térmica y motores de combustión interna eficientes y sostenibles. Gracias a estos esfuerzos, MAHLE ha podido reducir significativamente su deuda en 186 millones de euros. Gracias a una refinanciación exitosa, la liquidez del grupo está garantizada. Teniendo en cuenta la previsión de

condiciones más duras del mercado, entre otros motivos, como resultado de los aranceles a la importación impuestos recientemente por Estados Unidos, MAHLE sigue siendo prudente y consciente de los costos para 2025.

Desafíos y evolución de los mercados

"A pesar de las condiciones extremadamente adversas a las hacemos frente y la consiguiente caída en las ventas, hemos podido estabilizar nuestra posición. Esto es un éxito y el resultado de un trabajo de transformación sostenido y consistente", afirmó Markus Kapaun, miembro del comité de dirección del Grupo y CFO.

La evolución del mercado se refleja en casi todas las unidades de negocio. En Gestión Térmica, MAHLE ha alcanzado un volumen de ventas de 4.100 millones de euros. Esta unidad de negocio registró una caída orgánica en las ventas del 9,9 por ciento, ajustada por los efectos negativos del tipo de cambio y la desconsolidación. Las ventas de la unidad de negocio Electrónica y Mecatrónica ascendieron a 1.300 millones de euros, un 5,7% por debajo del año anterior, ajustados en función del tipo de cambio. También hubo una disminución en el negocio de los motores clásicos de combustión interna. La unidad de negocio de sistemas y componentes para motores alcanzó un volumen de ventas de 2.400 millones de euros, un 8,0% por debajo de la cifra del año anterior, ajustadas en función de los efectos de cambio. Sólo la unidad de negocio Aftermarket registró un crecimiento en las ventas. La cifra de ventas de 1,3 mil millones de euros representa un aumento del 6,2 por ciento con respecto a la cifra de negocio del año anterior, ajustada por los efectos del tipo de cambio, debido principalmente al crecimiento orgánico de más del 10 por ciento en la región de Asia/Pacífico.

La rentabilidad se estimula gracias a la racionalización de la cartera y a las medidas de eficiencia

A pesar de la caída en ventas, MAHLE logró incrementar su rendimiento en un 3,6 por ciento. La razón principal fue debido a una racionalización continua de la cartera de productos. Entre otras cosas, el grupo vendió su participación en la empresa conjunta Behr-Hella Thermocontrol (BHTC) y su negocio de termostatos OEM.

Además, MAHLE implementó un paquete integral de medidas de mejora de procesos y eficiencia en 2024. Se optimizaron las estructuras de ventas y administración. La red de producción se revisó y ajustó. Se eliminaron los bienes no necesarios y se ajustó el número de empleados acorde con la disminución de las ventas.

Reducción de la deuda y mejora del coeficiente de capital

Gracias a estas medidas, MAHLE pudo reducir significativamente su deuda en 186 millones de euros alcanzando los 1.200 millones de euros en 2024. La ratio de deuda, es decir, la relación entre la deuda neta y el EBITDA mejoró de 1,5 a 1,2. MAHLE mantuvo su liquidez a través de una refinanciación exitosa y, por lo tanto, puede continuar con éxito su camino de transformación. Por primera vez en cinco años, la ratio de patrimonio neto se incrementó una vez más, mejorando hasta el 20,1%.

Investigación y desarrollo

En el ejercicio 2024, MAHLE invirtió 630 millones de euros en investigación y desarrollo. La ratio de inversión en I+D, referido a las ventas, fue ligeramente superior a la de 2023, con un 5,4 por ciento. En el año que estamos analizando., MAHLE notificó 536 nuevas invenciones y 427 nuevas solicitudes de patente. Estas cifras destacan la fuerza innovadora del grupo y la determinación de MAHLE para reforzar aún más su posición como impulsor del progreso tecnológico en la industria.

Innovación y pedidos recibidos

El hito de innovación en 2024 fue el ventilador biónico de alto rendimiento. El efecto de reducción de ruido de este ventilador es tan notable que los vehículos eléctricos de pilas de combustible y baterías son la mitad de ruidosos que los vehículos con ventiladores convencionales durante la carga de la batería o a plena carga. Otras innovaciones fueron un nuevo sistema de enfriamiento por evaporación para camiones de pilas de combustible y la integración del motor eléctrico Superior Continuous Torque con gestión de fluidos con un eje motriz totalmente electrificado para vehículos pesados.

La atención constante a las innovaciones ha dado sus frutos. En el ejercicio 2024, MAHLE registró nuevos pedidos con un volumen total de 10.300 millones de euros en las tres áreas estratégicas, grupos moto propulsores y segmentos de vehículos. MAHLE recibió un pedido del módulo de gestión térmica con un volumen de 1.200 millones de euros, el mayor pedido en la historia de la compañía hasta la fecha. Nuevos pedidos de sistemas de refrigeración de baterías y compresores eléctricos con un volumen total superior a 1.000 millones de euros.

MAHLE sigue adelante con la implementación de su estrategia de grupo MAHLE 2030+. Un mercado clave de crecimiento es China, donde la empresa ya coopera con todos los fabricantes internacionales de vehículos y motores, así como con los principales OEM chinos. MAHLE ve perspectivas de crecimiento para su oferta en electrificación y gestión térmica, especialmente en el campo de los vehículos de nuevas energías (NEV).

Nueva estructura de grupo y nuevas áreas de negocio

Al final del año analizado, MAHLE inició una reorganización a nivel de grupo. La empresa ha fusionado unidades de negocio con el fin de fortalecer las áreas orientadas al futuro de la electrificación y la gestión térmica en términos industriales y estructurales, y también ha reducido su comité de dirección. La estructura simplificada del grupo hará que la cooperación interna sea más rápida y eficiente y sentará las bases para establecer a futuro una sólida red de producción de alto rendimiento. Además, las regiones también se verán reforzadas.

Con el desarrollo de soluciones integrales relacionadas con la movilidad y el ciclo de vida del vehículo, la Unidad de Negocio de Lifecycle and Mobility será una piedra angular del crecimiento y los ingresos de MAHLE. El grupo ve un considerable potencial de crecimiento en los negocios no automotrices, especialmente teniendo en cuenta su sólida experiencia en gestión térmica y motores eléctricos compactos, así como su amplio portafolio tecnológico.

La estrategia de sostenibilidad logra éxitos

Por primera vez, MAHLE consigue entrar en la "lista A" de la organización independiente Carbon Disclosure Project. Gracias a la continua reducción de las emisiones de dióxido de carbono en la producción, en la cadena de suministro y en la fase de explotación de sus productos, el grupo se encuentra entre las mejores empresas del sector automovilístico. Con la cifra ya alcanzada del 47 por ciento, MAHLE está bien orientada para alcanzar su objetivo de reducción del 49 por ciento en las emisiones de CO2 de Alcance 1 y 2 para 2030.

Condiciones (geo) políticas y económicas deben ser favorables

Revisando el ejercicio actual, el CEO de MAHLE, Arnd Franz, se refirió a las condiciones que se habían vuelto más duras. "Además de los desafíos relacionados con la transformación de nuestra industria, que son significativamente más complejos en Europa debido a la falta de compromiso con la diversidad tecnológica, ahora nos enfrentamos a enormes cargas financieras como consecuencia de los aranceles impuestos recientemente por EEUU sobre todas las importaciones. Como empresa con presencia a nivel mundial y comprometida con el comercio libre y justo, no podemos entender esta política comercial." Mencionó que los aranceles impondrían una carga masiva en las cadenas de suministro automotriz y se transformarán en aumento de costes para la industria y, en última instancia, en mayores costes para los consumidores. Franz hizo un llamamiento a la clase política para que negociaran soluciones sostenibles con el fin de evitar estos gravámenes.

El CEO de MAHLE acogió con satisfacción la revisión urgente de la regulación del CO2 anunciada por la Comisión Europea y una vez más pidió un compromiso transparente con la diversidad tecnológica. "En Europa y en Alemania, dos tercios de nuestros empleos dependen del motor de combustión

interna. Esta tecnología ofrece cinco veces más puestos de trabajo que la movilidad eléctrica. Por esta razón, necesitamos adoptar un enfoque honesto a la cuestión de cómo pretendemos dar forma al camino hacia la neutralidad en emisiones de carbono de manera eficaz en términos políticos e industriales - no sólo con respecto a la protección medioambiental sino también con respecto al empleo y las políticas sociales."

Añadió que la transformación de la industria automotriz y de MAHLE estarían determinadas por decisiones de política económica y en materia regulatoria. MAHLE sólo podría crear nuevos puestos de trabajo cuando haya una mejora continua en las condiciones económicas y políticas.

Cifras clave con respecto al año anterior

	2023	2024
Ventas (€ millones)	12,818	11,681
EBIT (€ millones)	304	423
EBIT margen (porcentaje)	2.4	3.6
Beneficio neto consolidado (€ millones)	26	22
Equity (€ millones)	1,611	1,548
Headcount ¹ (número de personas)	72,373	67,708

¹ a fecha 31 de diciembre

El informe anual 2024 está disponible en la página web de MAHLE

<https://annualreport.mahle.com/en>.

Nota para periodistas: cortes de audio e imágenes de esta nota de prensa se encuentran disponibles en: <https://newsroom.mahle.com/press/es/>

Imágenes Copyright: MAHLE GmbH y *MAN Truck & Bus



Arnd Franz, presidente del comité de dirección del grupo MAHLE y CEO



Markus Kapaun, miembro del comité de dirección del grupo MAHLE y CFO



En 2024, MAHLE alcanzó por primera vez la calificación de "A list" de la organización independiente Carbon Disclosure Project.



En 2024 el hito de innovación fue el ventilador biónico de alto rendimiento para camiones electrificados, cuyo diseño se inspira en las alas de un búho



MAHLE tiene el conocimiento en sistemas para desarrollar un eje de transmisión completamente electrificado para maquinaria pesada con motores eléctricos de par continuo superior totalmente integrados y gestión de fluidos



El nuevo sistema de enfriamiento por evaporación de MAHLE puede aumentar el rendimiento y el rango de trabajo de las pilas de combustible de los camiones



El pedido del módulo de gestión térmica con un volumen de 1.200 millones de €, que MAHLE recibió en 2024, ha sido el mayor en toda la historia de la compañía.



La célula de potencia (PCU) de hidrógeno de MAHLE hace que los motores de combustión interna sean aptos para un funcionamiento climáticamente neutro.



"Cero emisiones" gracias a los componentes de motor MAHLE: el "MAN hTGX", ganador del Truck Innovation Award 2025 *

Contactos comunicación de MAHLE:

Manuela Hoehne

Director Corporate Communications & Marketing

Phone: +49 173 3180217

E-Mail: manuela.hoehne@mahle.com

Kerstin Lau

Head of Media Relations

Phone: +49 173 6180956

E-Mail: kerstin.cynthia.lau@mahle.com

Sobre MAHLE

MAHLE es una compañía líder en el desarrollo de componentes y proveedor de la industria automotriz con clientes tanto en el sector de los turismos como en el de los vehículos industriales. Fundada en 1920, el grupo tecnológico está trabajando en la movilidad climáticamente neutra del mañana, con un foco en las áreas estratégicas de electrificación, gestión térmica, así como otros campos tecnológicos para reducir las emisiones de CO₂ a la atmósfera, como las pilas de combustibles o los motores de combustión altamente eficientes con combustibles sintéticos o hidrógeno. Hoy en día, uno de cada dos vehículos en todo el mundo está equipado con componentes MAHLE.

MAHLE generó un volumen de ventas de 11.700 millones de euros. Empleando a casi 68.000 personas en 135 plantas de producción y 11 centros de investigación, la compañía está presente en 28 países. (A fecha: 31/12/2024)

#weshapefuturemobility