

Company Profile

Corporate Events

Buy

Recommendation unchanged

Share price: EUR 2.06

closing price as of 29/09/2025

Target price: EUR 7.00

Target Price unchanged

Upside/Downside Potential 239.8%

Reuters/Bloomberg

AGIL.MC/AGIL.SM

Market capitalisation (EURm) 48

Current N° of shares (m) 23

Free float 54%

Daily avg. no. trad. sh. 12 mth (k) 26

Daily avg. trad. vol. 12 mth (k) 9.94

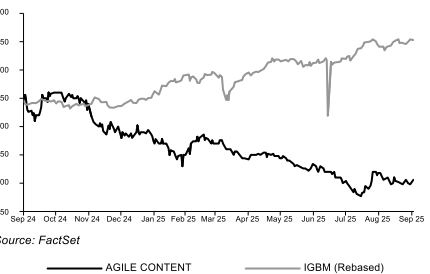
Price high/low 12 months 3.60 / 1.77

Abs Perfs 1/3/12 mths (%) -5.50/-11.97/-40.12

Key financials (EUR)	12/24	12/25e	12/26e
Sales (m)	84	92	100
EBITDA (m)	10	11	13
EBITDA margin	12.1%	11.4%	13.1%
EBIT (m)	(2)	2	4
EBIT margin	nm	2.0%	4.2%
Net Profit (adj.)(m)	2	(0)	1
ROCE	0.0%	2.9%	6.1%
Net debt/(cash) (m)	25	0	2
Net Debt/Equity	0.6	0.0	0.0
Debt/EBITDA	2.5	0.0	0.2
Int. cover(EBITDA/Fin. int)	(13.3)	4.7	5.3
EV/Sales	1.1	0.5	0.5
EV/EBITDA	8.7	4.1	3.5
EV/EBITDA (adj.)	7.5	4.1	3.5
EV/EBIT	nm	23.7	10.9
P/E (adj.)	38.5	nm	37.4
P/BV	1.6	1.1	1.1
OpFCF yield	-12.8%	47.5%	4.5%
Dividend yield	0.0%	0.0%	0.0%
EPS (adj.)	0.08	(0.01)	0.06
BVPS	1.81	1.80	1.86
DPS	0.00	0.00	0.00

Shareholders

Inveready 17%; EPC Advisory & Mngmt 11%; Onchena, S.L. 11%;



Analyst(s)

Luis Padrón
luis.padron@gvcgaesco.es
+34 91 436 7816

Resultados 1S25 reafirman las guías del año

Los hechos: Agile ha publicado las cifras auditadas del 1S25 previas al webcast que se celebrará a las 10:30 h CET. Las cifras reportadas no incluyen la actividad de WeTek que se puso disponible para la venta a finales del año 2024.

Nuestro análisis: Curiosamente WeTek ha tenido un comportamiento excepcionalmente bueno en el 1S25 con ventas de 14,99 m€ vs 6 m€, EBITDA de 3,14 m€ vs 1 m€ y OPCF de 2,13 m€ vs 0,36 m€, gracias a unas mayores entregas a Hilton, aunque es un negocio estacional en función del momento en el que se producen las entregas. En cualquier caso, las cifras anualizadas están por encima de las guías medias del año 2025 de ventas de 20m€, EBITDA 3,9m€ y OPCF 2,8m€.

En el negocio core, la evolución también ha sido positiva tal y como muestra el cuadro adjunto, gracias sobre todo al negocio de Technologies que crece en ventas el 28,6% hasta 6,26 m€, frente Platforms que cae el 1,2% hasta los 16,14 m€, aportando el 72% de las ventas vs 77% del 1S24.

Juntando ambos negocios y en términos acumulados alcanzarían el 47,9% de las guías del año, el 44% del EBITDA y el 53,6% de OPCF. La compañía ha reconfirmado los objetivos anuales pues esperan una aceleración de la actividad durante 2S25.

El buen comportamiento de **Tecnologies** descansa en la comercialización de nuevos productos con otros clientes en los que ya existe negocio, impulsando la venta cruzada. Por su parte **en Platform han** perdido algo de clientes de MásMóvil pero todavía no se incorpora en esta actividad los nuevos acuerdos con Liwest en Austria, Lowy en España y la plataforma de Finlandia. Por otro lado la compañía ya ha lanzado su propuesta de plataforma de TV en EEUU con socios comerciales.

Lo menos favorable de los resultados viene por el lado de **la DFN** que aumenta por un consumo de caja de 6,6 m€ vs 12/24, que la compañía considera estacional por lanzamiento de proyectos. La DFN llega a 2,8x EBITDA y 1,9x sin earn-outs y deuda intragrupo, que es la que incluimos en la tabla.

AGILE CONTENT. POST-H1 25 AUDITED RESULTS.

EURm	H1'24	H1'25	Δ% y/y
Net Revenues	21,2	22,4	5,7%
Works flows done for own fixed assets	3,4	2,3	-34,0%
OpCF	0,3	2,8	790,6%
EBITDA	3,8	5,1	35,3%
% EBITDA M.	17,7%	22,7%	5,0pp
Net Debt Position *	28,7	33,2	15,7%
ND/EBITDA adj. Annualized (vs FY23)	1,6x	1,9x	

Source: Agile Content & GVC Gaesco Valores /ND* 12/24

Conclusión: En definitiva, resultados que deberían ayudar a revertir el comportamiento de la acción, pues las cifras muestran una buena evolución de la compañía. Revisaremos nuestras estimaciones para incluir la desconsolidación de WeTek.