Oquendo, 29 de julio de 2025

Información Privilegiada: Avance de resultados primer semestre 2025

Conforme a lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME MTF Equity sobre información a suministrar por empresas incorporadas a negociación en el segmento BME Growth de BME MTF Equity, por la presente NBI Bearings Europe, S.A (en adelante "NBI", la "Sociedad", la "Compañía" o el "Grupo") pone en su conocimiento la siguiente información que ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad del emisor y sus administradores.

La información contenida en el presente documento constituye un avance sobre las principales magnitudes de la Cuenta de Resultados y del Balance consolidados de la Compañía y ha sido elaborada a partir de la información contable y financiera disponible y revisada por los auditores.

El Informe de revisión limitada sobre los estados financieros intermedios del Grupo consolidado, se publicará como ampliación de la presente Información Privilegiada en el mes de septiembre.

La visión de NBI es desarrollar un sólido grupo de empresas centrado en el diseño, fabricación y comercialización de rodamientos de precisión y productos técnicos de alto valor añadido dirigidos fundamentalmente a sectores industriales. El Grupo está compuesto por 8 centros de fabricación y 7 oficinas no productivas:

- **División Rodamientos**
  - NBI Bearings Europe: Oficina central, diseño, planta de fabricación de rodamientos, almacén y oficina de ventas en Oquendo (España)
  - NBI India: Planta de rodamientos en Ahmedabad y oficina de ventas en Durpapur (India)
  - NBI Bearings Romania: Ingeniería de aplicaciones en Bucarest (Rumanía)
  - NBI Bearings do Brazil: Oficina comercial en Sorocaba (Brasil)
  - Oficinas comerciales: Chile y México
  - Wafandiang SQA: Laboratorios en Wafandiang (China)
- **División Industrial**
  - NBI Industrial Elorrio: Fábrica de estampación metálica en Elorrio (España)
  - NBI Industrial Aida: Fábrica de calderería fina en Artea (España)
  - NBI Aerospace Galindo: Oficina técnica y fábrica de mecanizado en Munguía (España)
  - NBI Industrial Betico: Fábrica de decoletaje en Bergara (España)
  - NBI Industrial Oradea: Fábricas de fundición y mecanizado de aluminio en Oradea (Rumanía)
  - NBI Alumium: Oficina comercial de fundición y mecanizado de aluminio en Oquendo (España)

Se adjunta presentación explicativa del avance de resultados consolidados del primer semestre 2025. Muy atentamente,

Roberto Martínez

Presidente Ejecutivo de Grupo NBI

NBI Bearings Europe, S.A.

Oficinas centrales: Pol. Industrial Basauri, Naves 6-10. 01409, Oquendo. Álava. SPAIN.

Tel. Comercial/Sales phone: (+34) 945 898 395 Tel. Admón./Admin. phone: (+34) 945 898 397. Fax: (+34) 945 898 396

BME Growth

grupo NBI®

Resultados consolidados 2025 2T

29 de julio de 2025

Índice

Sección 1.	Datos cierre 2025 2T	3
Sección 2.	Grupo NBI	19
Sección 3.	Plan 100/27	34
Sección 4.	Accionistas	42

Índice

Sección 1. Datos cierre 2025 2T

Hitos relevantes	4
Principales magnitudes	5
Análisis económico financiero	7
Principales líneas de actuación 2025	17
Cuenta de resultados consolidada	18
Balance consolidado	19

Hitos relevantes

- **Ingresos 2025 2T se han situado en 12,5 m€, disminuyendo** un **10,5%** respecto a 2024 2T (-1,5 m€). Ingresos 2025 2T acumulados han alcanzado 26,0 m€ representando un descenso del 9,5% respecto del ejercicio anterior (-2,7 m€). Los motivos de dicha desviación son: i) una venta no recurrente de 1 m€ de la unidad de aeronáutica materializada durante 2024 1T y ii) 1,1 m€ de ingresos perdidos en NBI industrial Oradea. Durante el periodo abril-junio se ha mantenido la debilidad en la demanda de bienes de equipo iniciada en el segundo semestre de 2024, agravada por las nuevas incertidumbres geopolíticas y su consiguiente impacto económico y financiero.
- **EBITDA 2025 2T se ha situado en 2,5 m€, lo que supone un descenso del 14,5% respecto del mismo periodo de 2024. EBITDA 2025 2T acumulado ha alcanzado 4,5 m€. Durante el mismo periodo de 2024 se situó en 5,2 m€ (representa un descenso de 0,7 m€).** El **margen EBITDA 2025 2T (%) acumulado** se ha situado en el **17,3%** en comparación con el **18,1%** de **2024.** El margen EBITDA (%) se ha visto penalizado por el descenso de los ingresos. Resaltar que en una situación adversa como la actual NBI ha logrado incrementar el margen bruto (%). Se ha situado en el 54,2% frente al 51,7% logrado en el mismo periodo del año anterior.
- **Resultado 2025 2T antes de impuestos (EBT) ajustado acumulado se sitúa en 1.492,7 k€ frente a los 2.723,3 k€ de 2024.** El margen EBT ajustado 2025 acumulado (%) se ha situado en un 5,7%, en comparación con el 9,5% de 2024.
- **Beneficio 2025 2T después de impuestos (BDI) ajustado acumulado ha alcanzado 1.318,4 k€ frente a 2.219,7 k€ de 2024.** Las desviaciones provienen principalmente del i) descenso de las ventas y su correspondiente impacto en el margen bruto (778,2 k€), ii) incremento de 198,4 k€ en la partida de amortización total, y aumento en 273,9 k€ del resultado financiero.
- **Deuda financiera neta (DFN)** se ha situado en **32,0 m€,** descendiendo respecto a 2024 4T en 2,9 m€ y en 4,8 m€ respecto 2025 1T. El ratio **DFN/EBITDA$_{12m}$** se sitúa en **4,2 veces.** Se sigue manteniendo una sólida situación de liquidez, dado que se dispone de los fondos necesarios para afrontar todos los vencimientos de deuda hasta 2028 1T. Durante **2025** se ha ejecutado un **CapEx** por importe de **2,4 m€.** Se ha reducido el **circulante** en **4,8 m€.**
- 2025 sigue presentando muchas incertidumbres. Durante los dos primeros años de vigencia del plan 100/27 (2023 y 2024), no hemos logrado alcanzar las principales magnitudes recogidas en dicho plan. Estamos implementando planes de mejora y de ajustes en todas y cada una de las empresas con el firme propósito de corregir dichas desviaciones.
- **El mayor reto que NBI afronta es obtener la rentabilidad prevista para el elevado importe materializado en CapEx y en circulante durante los últimos años, especialmente en la división de rodamientos.** Destacar la capacidad de la Compañía de implantar medidas de eficiencia que no sólo han permitido mantener el margen bruto (%) sino incluso de incrementarlo, en una situación de clara reducción de precios de venta por la debilidad de la demanda. Hitos más relevantes de las tres unidades principales:
    - Rodamientos. i) Ventas: clientes históricos bajada en la demanda media de 20%, se ha compensado con la captación de más de 80 nuevos clientes-negocios (mención especial a nuestra actividad en India) lo que supone un hito en nuestra historia y ii) plantas: incrementos muy relevantes tanto en producción como en eficiencia en ambas.
    - Unidad de estampación NBI industrial Elorrio. i) Ventas: facturación según lo previsto y se mantiene el objetivo de captación y ii) notables mejoras de eficiencia implantadas en la planta, con impacto directo en el resultado.
    - Unidad de aluminio NBI industrial Oradea. i) Facturación muy penalizada, pero captación de nuevos clientes-negocios de acuerdo con los objetivos establecidos para el ejercicio (+ 3,5 m€ para todo 2025) y ii) notables mejoras de eficiencia en producción, destacando las logradas en la industrialización de los nuevos proyectos.

Principales magnitudes

cifras en k€	2025 2T	2024 2T	25 vs 24 % desv.	2025 Acumulado	2024 Acumulado	25 vs 24 % desv.
Ingresos	12.528	14.000	-10,5%	26.015	28.760	-9,5%
EBITDA	2.484	2.905	-14,5%	4.489	5.211	-13,9%
Margen EBITDA (%)	19,8%	20,8%	-1,0 pp	17,3%	18,1%	-0,8 pp
EBIT	1.275	1.831	-30,4%	2.081	3.038	-31,5%
Margen EBIT (%)	10,2%	13,1%	-2,9 pp	8,0%	10,6%	`-2,6 pp
EBT ajustado (*)	923	1.527	-39,6%	1.493	2.723	-45,2%
Margen EBT ajustado (*) (%)	7,4%	10,9%	-3,5pp	5,7%	9,5%	-3,8 pp
BDI	-664	1.568	-142,4%	-505	2.116	-123,9%
Margen BDI (%)	-5,3%	11,2%	-16,5 pp	-1,9%	7,4%	-9,3 pp
BDI ajustado (*)	814	1.186	-31,4%	1.318	2.220	-40,6%
Margen BDI ajustado (*) (%)	6,5%	8,5%	-2,0 pp	5,1%	7,7%	-2,6 pp
Nº acc (miles)	12.330	12.330		12.330	12.330	

(*) EBT y BDI ajustados son MAR (medidas alternativas de rendimiento). Resultantes de eliminar los gastos excepcionales no recurrentes y ajustar según NIIF 3 el efecto de la dotación de la amortización del fondo de comercio

Principales magnitudes (cont.)

cifras en k€	2025 2T	2024 Diciembre	Plan 100/27
DFN	32.030	34.949	
DFN/EBITDA$_{12m}$ (veces)	4,2	4,2	< 2,5
DFN/Patrimonio neto (%)	167%	168%	
Flujo caja operativo normalizado (1)	3.171	5.710	
Flujo caja operativo normalizado (1) /EBITDA (%)	70,6%	68,1%	65%
CapEx mantenimiento	1.090	946	
CapEx mantenimiento/Ingresos (%)	4,2%	1,8%	
Flujo caja libre normalizado (2)	2.081	4.764	
Flujo caja libre normalizado (2) /Ingresos (%)	8,0%	8,9%	10%
CapEx total (3)	2.365	6.830	
Tesorería y depósitos C/P	28.990	29.614	
Circulante neto operativo/Ingresos totales 12 m (%)	41,9%	48,7%	

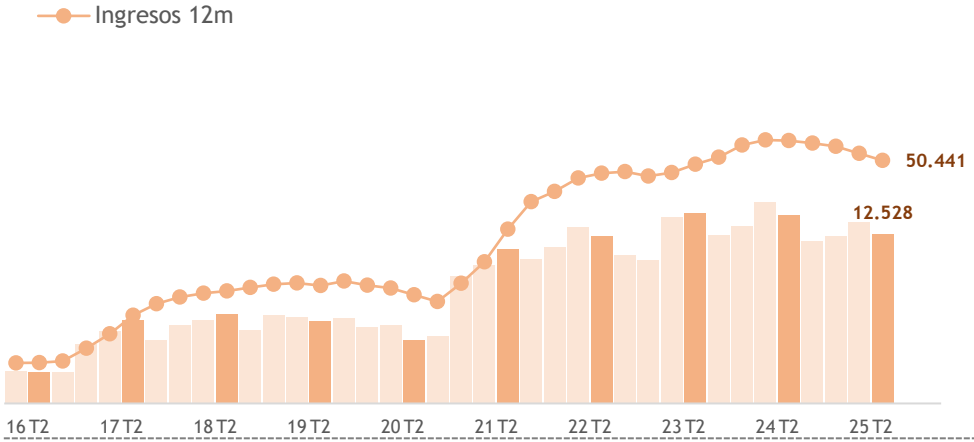
(*) Flujo caja operativo normalizado, flujo caja libre normalizado son MAR (medidas alternativas de rendimiento)

(1) Flujo caja operativo normalizado: EBITDA – Otros ajustes (activación I+D, subvenciones de capital) – Resultado financiero – Impuesto pagado
(2) Flujo caja libre normalizado: Flujo caja operativo normalizado - CAPEX de mantenimiento
(3) Suma de inversión en:

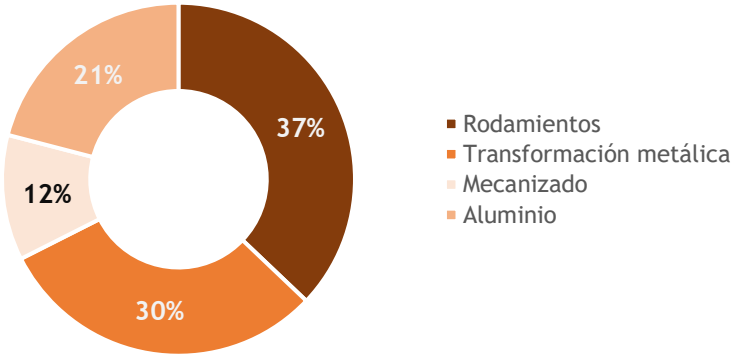
CapEx de mantenimiento definido como inversiones en plantas y equipamientos con objetivo de conservación del negocio actual.
CapEx de crecimiento definido como inversiones en propiedades, plantas y equipamientos, expansión de plantas y nuevos clientes/tecnologías.
CapEx de adquisiciones definido como inversiones para adquirir negocios en funcionamiento.

Análisis económico financiero

Ingresos trimestral (k€)



Ingresos totales



Aspectos relevantes

Los ingresos 2025 acumulados se han situado en 26,0 m€ lo que representa una disminución del 9,5% respecto al mismo periodo de 2024. Las causas principales de dicha desviación han sido: i) una venta no recurrente por importe de 1 m€ de la unidad de aeronáutica materializada durante 2024 1T y ii) 1,1 m€ de ingresos perdidos en NBI industrial Oradea. Desde mediados de mayo 2024 el mercado está sufriendo un descenso generalizado (especialmente en inversión en bienes equipo). La entrada de nuevos clientes/proyectos no ha supuesto incremento real en la cifra final de ingresos consolidados del Grupo, únicamente ha servido para compensar la bajada de los negocios históricos recurrentes. Los líderes del sector de rodamientos, que habían reportado un descenso importante de facturación durante el segundo semestre de 2024 en los sectores industriales en los opera principalmente NBI, han continuado con la misma tónica de descensos en su facturación de 2025 1T, lo que pone en evidencia la situación de crisis generalizada en la que el mercado está inmerso.

Los principales hitos de 2025 2T han sido los siguientes:

• División Rodamientos.

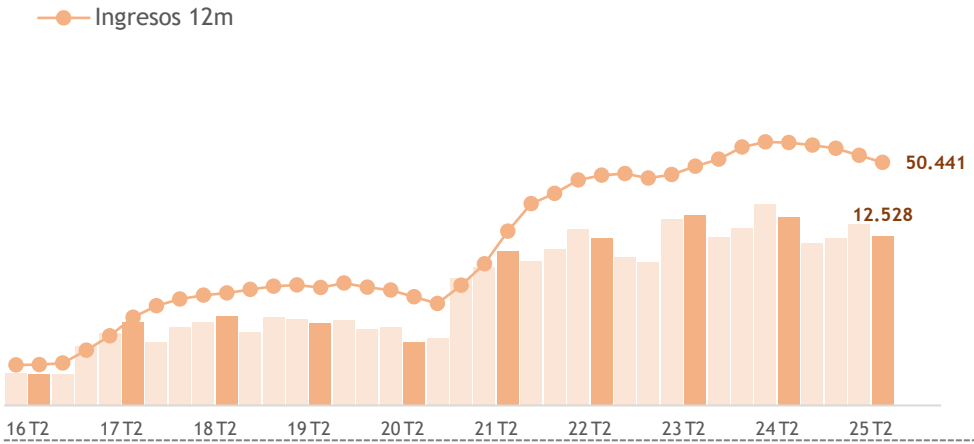
En ejecución el nuevo plan para India. Se continúa reforzando el equipo comercial local. Se está comenzando a recoger los frutos. La facturación resulta muy baja aun, pero prácticamente se ha triplicado respecto a 2024 2T. El incremento hubiera sido aun mayor sin los retrasos sufridos en las entregas de componentes desde China.

Se ha logrado culminar algunas homologaciones en OEMs en Europa y se han iniciado 2 adicionales muy relevantes. En Europa y Sudamérica continúa la ralentización en la captación de pedidos. NBI India ha conseguido 70 nuevos clientes durante 2025. Se han logrado los primeros pedidos en Turquía (7 nuevos clientes). La contribución de la división de rodamientos sobre el total de ingresos del Grupo se ha elevado desde un 31% en 2024 hasta el 37% actual. Se espera mantener dicha tendencia.

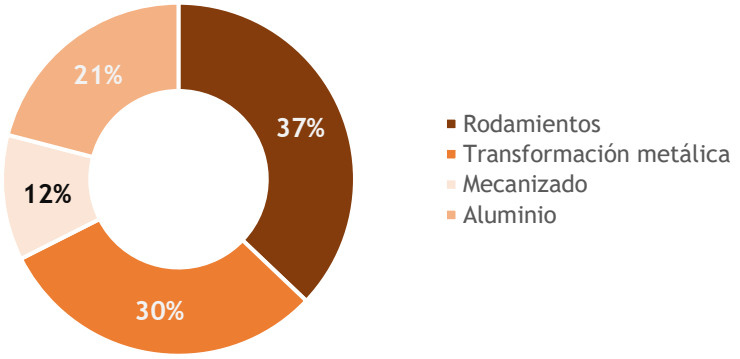
Aunque las dos plantas siguen siendo deficitarias y se encuentran lejos de los objetivos planteados, se ha conseguido avanzar notablemente en ambas. La fábrica de Oquendo ha incrementado su producción en un 60% y la de India la ha más que duplicado. Se espera que ambas plantas acaben contribuyendo positivamente durante 2025. La nueva fábrica de India estará operativa en 2026 2T. Actualmente está ubicada en unas instalaciones alquiladas, con muchas limitaciones de espacio.

Análisis económico financiero (cont.)

Ingresos trimestral (k€)



Ingresos totales



Aspectos relevantes

- División Industrial.
  - NBI industrial Oradea sufre adicionalmente la negativa situación del sector auto. Destacar que durante los últimos 10 años la facturación de Oradea ha estado centrada únicamente en 5 clientes. Como noticia negativa, estos clientes históricos están disminuyendo sus consumos a un ritmo mayor que las previsiones proporcionadas por ellos mismos y esto está suponiendo en el corto plazo una presión importante sobre la cuenta de resultados. De esta forma, uno de los clientes principales (TIER-1) inesperadamente ha perdido un proyecto con un impacto negativo de 1,1 m€ en la facturación acumulada.

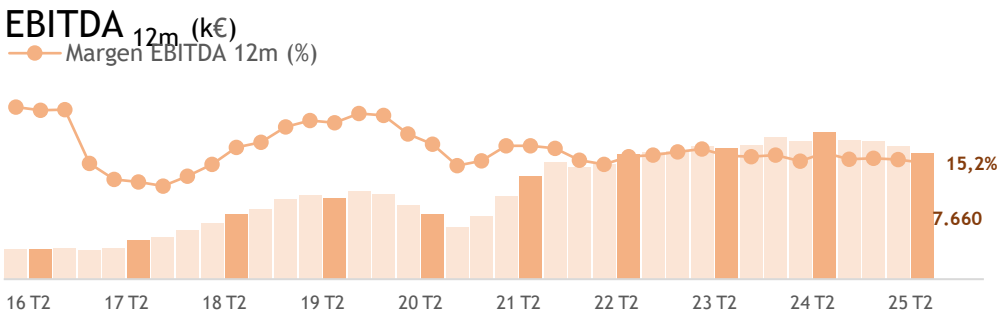
    Como aspecto positivo, resaltar que durante 2024 se captaron 4 nuevos clientes con un volumen potencial de consumo superior a los 5 históricos (2 de ellos han asignado dos proyectos sin haber industrializado aún el primero).

    Durante 2025 1T se captaron 3 proyectos (por importe de 0,8 m€) para un cliente nuevo con un potencial muy elevado. Durante 2T se han captado 1,1 m€ de pedidos adicionales.

    La conversión en facturación no es inmediata. Todas estas ventas llevan aparejadas el desarrollo de utilajes y validaciones largas. Si bien en el corto plazo los resultados están lejos de lo previsto, en el medio plazo esta unidad se encuentra muy bien posicionada por competitividad, ubicación y tamaño. Esto debería llevar a que en un plazo de 4-5 años se convierta en uno de los pilares de crecimiento del Grupo.
  - Las ventas de NBI industrial Elorrio durante 2024 se ralentizaron en línea con el resto de las unidades, con su correspondiente impacto en la cuenta de resultados. Como aspecto positivo resaltar que durante 2025 ha mejorado notablemente su productividad. Se ha establecido un nuevo plan comercial y se espera captar los primeros proyectos durante el segundo semestre.
  - La unidad de aeronáutica ha disminuido su facturación en 1 m€ por una venta no recurrente materializada durante 2024 1T. No obstante, sigue consolidando la notable mejora conseguida durante los últimos ejercicios.

Las ventas logradas durante 2024 2T fueron elevadas (por encima de los 14 m€) mientras que en 3T y 4T fueron bastante más reducidas (12 m€). En 2025 2T se esperaba un escenario similar a los trimestres anteriores y así ha sucedido.

Análisis económico financiero (cont.)



(*) EBITDA es MAR (medida alternativa de rendimiento):
EBITDA: resultado de explotación agregando todos los epígrafes de la dotación para la amortización y de los gastos excepcionales no recurrentes

Aspectos relevantes

EBITDA 2025 2T acumulado se ha situado en 4,5 m€ representado un descenso del 13,9% respecto al mismo periodo del año anterior. Dicha disminución tuvo su origen en: i) NBI industrial Oradea principalmente, por la pérdida no esperada de un proyecto histórico con un impacto en el primer semestre de 1,1 m€ y su correspondiente efecto en margen, ii) Galindo, por la disminución de 1 m€ de facturación no recurrente y iii) por bajada facturación en rodamientos en Europa. Se está implantando ajustes extras que sumados a los efectos de las medidas para mejora de eficiencia ejecutadas durante el segundo semestre 2024 están consiguiendo mitigar el efecto de la mencionada disminución de ingresos.

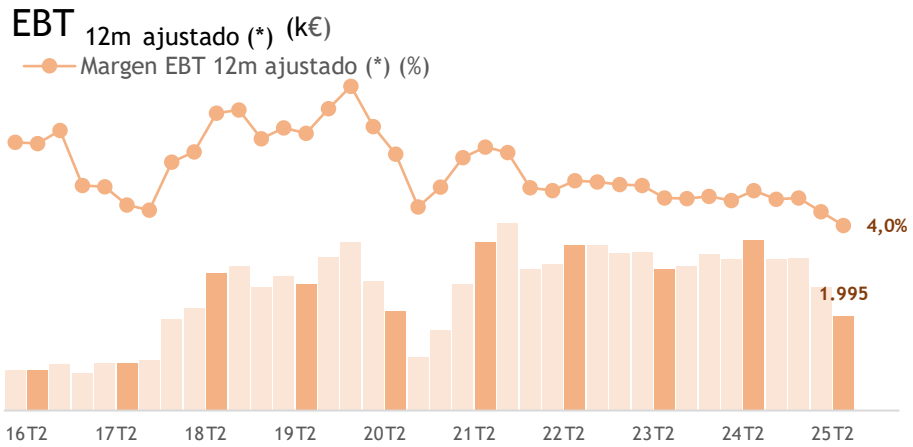
El margen EBITDA (%) acumulado se ha situado en el 17,3% en comparación con el 18,1% del año anterior. La reducción de los ingresos ha provocado una bajada en el margen EBITDA (%), a pesar de que las medidas de incremento de eficiencia estén dando sus frutos. Resaltar que el margen EBITDA (%) recogido como objetivo para 2027 se sitúa en el 18,5%.

La división de rodamientos es la que genera un margen EBITDA (%) más elevado, por lo que potenciar dicha unidad es una de las principales prioridades de NBI. La diversificación de las ventas al canal distribución está provocando ya una mejora de márgenes y en contraprestación un aumento significativo de los niveles de inventario requeridos. El objetivo fijado es elevar el peso de los ingresos de rodamientos por encima del 40% respecto del total Grupo, a cierre 2024 representaba un 31% y durante 2025 2T se ha situado en 37%.

Se debe resaltar que dichas magnitudes de EBITDA se han logrado a pesar: i) de que las plantas de rodamientos de India y Oquendo siguen en negativo (se espera lograr que ambas plantas acaben contribuyendo positivamente durante 2025) y ii) de la fuerte contracción del EBITDA en la unidad de NBI industrial Oradea por efecto de la disminución de los ingresos de los clientes históricos ya comentados así como del plazo necesario para la conversión en facturación de los proyectos captados durante 2024 y 2025 1T. Esto pone de manifiesto la solidez del modelo de negocio y da una idea del margen de crecimiento de la Compañía.

El EBITDA logrado durante 2024 2T fue elevado (2,9 m€), claramente superior a los generados en 3T (1,4 m€) y 4T (1,8 m€). Tal y como ya se adelantó en la presentación de resultados de 1T, en 2025 2T el escenario ha resultado similar al 1T y a los dos trimestres finales del año anterior.

Análisis económico financiero (cont.)



(*) EBT ajustado es MAR (medida alternativa de rendimiento):
Es el resultado de eliminar los gastos excepcionales no recurrentes y ajustar según NIIF 3 el efecto de la dotación de la amortización del fondo de comercio

Aspectos relevantes

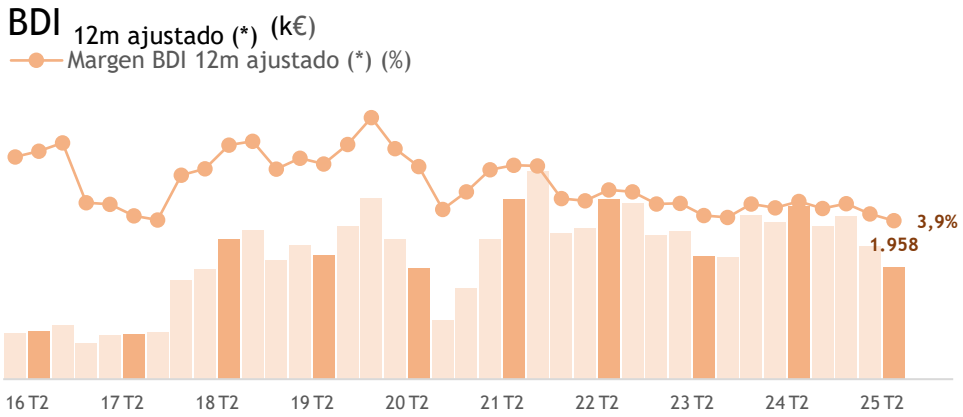
EBT ajustado 2025 2T acumulado se ha situado en 1.492,7 k€ frente a los 2.723,3 k€ del mismo periodo de 2024.

Margen EBT ajustado 2025 2T (%) acumulado se ha situado en el 5,7% en comparación con el 9,5% de 2024 2T. Se encuentra penalizado por los aspectos temporales detallados en el apartado sobre el EBITDA. El margen EBT ajustado (%) objetivo recogido en el plan 100/27 es 8,5%.

La dotación para la amortización material e intangible de 2025 2T acumulada ha alcanzado 1.744,3 K€ y supone un 6,7% respecto al total ingresos. La dotación para la amortización del fondo de comercio se ha situado en 610,5 K€ (2,3% respecto al total ingresos).

La partida de resultado financiero ha incrementado hasta situarse en 1.199,2 k€ (frente a 925,3 k€ en 2024). Representa un 4,6% respecto a los ingresos totales. De los cuales 281,5 k€ provienen de diferencias de cambio de la rupia respecto al €.

Análisis económico financiero (cont.)



(*) BDI ajustado es MAR (medida alternativa de rendimiento):
Es el resultado de eliminar los gastos excepcionales no recurrentes y ajustar según NIIF 3 el efecto de la dotación de la amortización del fondo de comercio

Aspectos relevantes

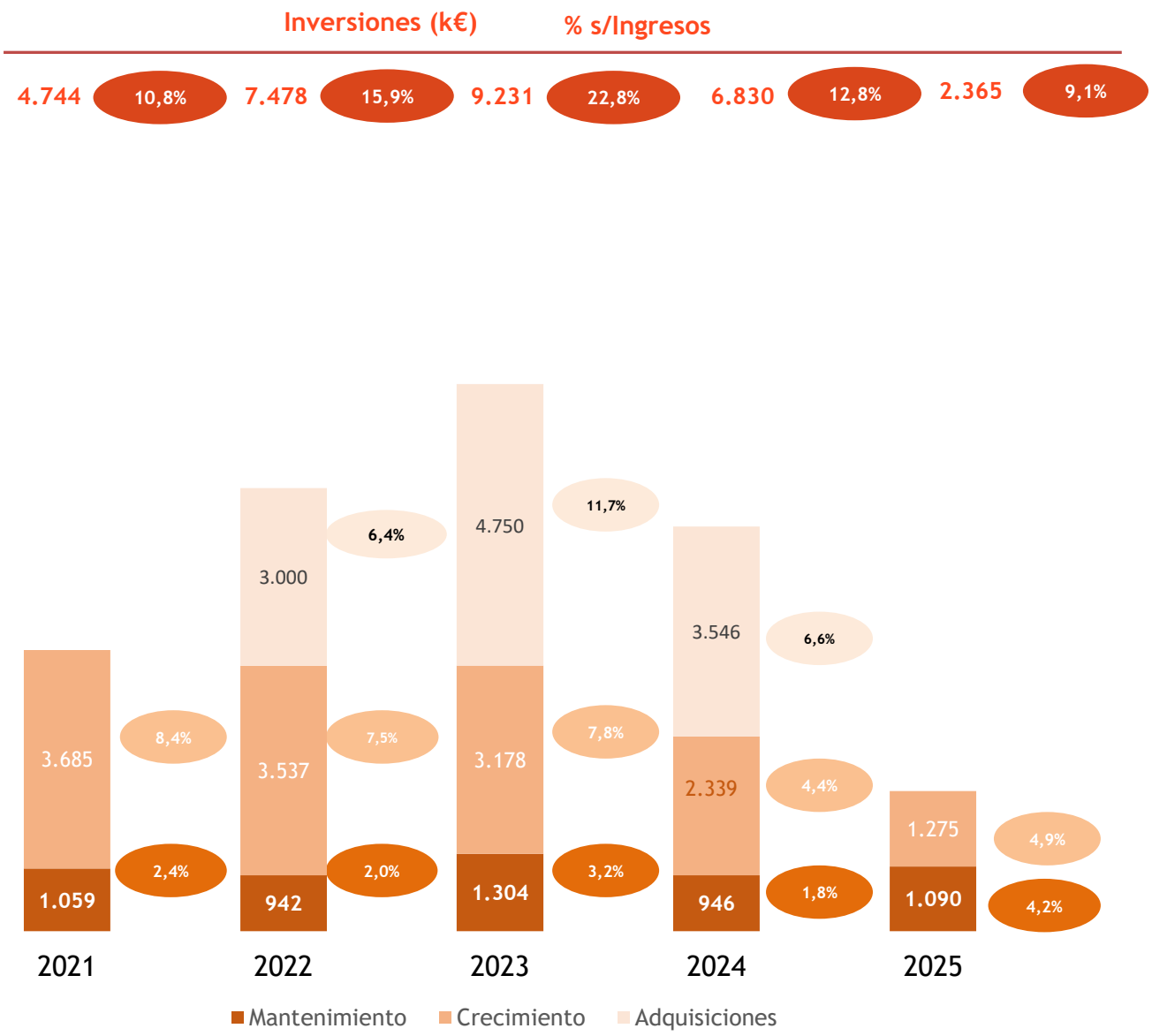
BDI 2025 acumulado ajustado ha alcanzado 1.318,4 k€ en comparación a 2.219,7 k€ del ejercicio anterior.

La partida recogida en el epígrafe “Resultado por la pérdida de control de participaciones consolidadas” por importe 1.174,1 k€ es debido a la decisión de NBI de clasificar una de sus filiales como negocio no estratégico y por lo tanto se ha puesto en venta. De está forma ha dejado de consolidar como negocio integrado dentro del Grupo.

Durante 2025 se han producido gastos extraordinarios por importe de 39,1 k€ asociados a la restructuración adicional en NBI industrial Oradea.

Análisis económico financiero (cont.)

Evolución y desglose CapEx 2021 – 2025



Aspectos relevantes

CapEx desembolsado durante 2025 asciende a 2,4 m€.

CapEx de mantenimiento se ha situado en 1,1 m€, de los cuales 0,7 m€ corresponden al primer pago de la adquisición del pabellón de NBI industrial Oradea (donde se desarrolla la actividad de fundición).

La práctica totalidad del CapEx de crecimiento corresponde a la construcción de la nueva planta en India.

Durante el periodo 2025-2026 se ejecutarán las inversiones previstas en NBI India con el propósito de potenciar su crecimiento.

El resto de CapEx recogidos en el Plan 100/27 (que no correspondan a la división de rodamientos), se congelan hasta observar una evolución favorable del mercado.

La activación de I+D no está incluida en el importe de CapEx.

Análisis económico financiero (cont.)

Desglose Flujo de caja 2025 2T vs 2024

Cifras en k€	2025 2T	2024
EBITDA	4.489	8.382
Otros ajustes (Activación I+D, subvenciones capital)	280	1.029
Resultado financiero	1.199	1.961
Impuesto pagado	0	148
Desembolsos extraordinarios	39	214
Gastos ligados a activación I+D (considerados en gastos corrientes)	160	465
Inversión circulante neto operativo	-4.835	3.058
Flujo caja operativo	**7.967**	**2.437**
Flujo caja operativo/EBITDA (%)	177,5%	29,1%
Flujo caja operativo normalizado (*)	3.171	5.710
Flujo caja operativo normalizado/EBITDA (%)	70,6%	68,1%
CapEx mantenimiento	1.090	946
CapEx mantenimiento/Ingresos (%)	4,2%	1,8%
Flujo caja libre recurrente	**6.877**	**1.492**
Flujo caja libre recurrente/Ingresos (%)	26,4%	2,8%
Flujo caja libre normalizado (**)	2.081	4.764
Flujo caja libre normalizado/Ingresos (%)	8,0%	8,9%
CapEx crecimiento	1.275	2.339
CapEx adquisiciones	0	3.546
Flujo caja libre	**5.601**	**-4.393**
Pago dividendos	0	0
Otras variaciones activo y pasivo (***)	-2.683	-1.072
Generación caja neta	**2.919**	**-5.465**
DFN	32.030	34.949
Variación DFN	**-2.919**	**5.465**

(*) Flujo caja operativo normalizado: EBITDA - Otros ajustes (activación I+D, subvenciones de capital) - Resultado financiero - Impuesto pagado

(**) Flujo caja libre normalizado: flujo caja libre operativo normalizado - CapEx mantenimiento

(***) Subvención capital, plusvalía enajenación acc propias, derivadas de la consolidación, diferidos y coberturas, y otras variaciones de balance

Aspectos relevantes

CapEx total durante 2025 por importe de 2,4 m€.

Durante 2T se ha puesto especial hincapié en el control del circulante. Se ha reducido el mismo en 4,8 m€.

El flujo de caja operativo normalizado (70,6%) se mantiene en el rango del objetivo fijado (65%). El flujo de caja libre normalizado (8,0%) se ha recuperado sustancialmente respecto al T1, acercándose al objetivo fijado (10%).

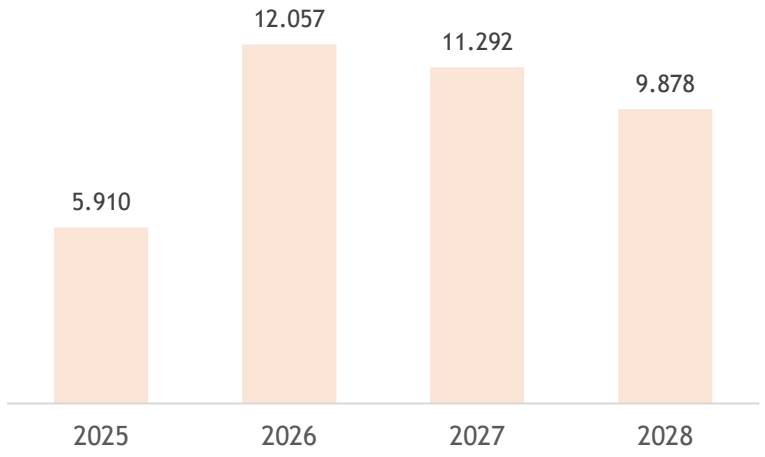
Análisis económico financiero (cont.)

Composición deuda 2025 vs 2024 diciembre

cifras en k€	2025	2024	Var. %
Deuda institucional L/P	25.370	26.449	-4,1%
Deuda bancaria L/P	24.569	26.597	-7,6%
Deuda institucional C/P	3.497	3.200	9,3%
Deuda bancaria C/P	9.084	9.804	-7,3%
Deuda financiera bruta	**62.520**	**66.050**	**-5,3%**
Tesorería	28.990	29.614	-2,1%
Inversiones financieras no corrientes	273	288	-5,3%
Autocartera	1.228	1.199	2,4%
Deuda financiera neta (DFN)	**32.030**	**34.949**	**-8,4%**

Vencimientos deuda 2025-2028

Cifras en k€



Aspectos relevantes

Disminución de DFN de 2,9 m€ frente a una inversión en CapEx materializada de 2,4 m€ y una reducción de 4,8 m€ en circulante. Respecto a 2025 T1, la deuda ha disminuido en 4,8 m€

El mayor reto que NBI afronta es obtener la rentabilidad prevista para el elevado importe materializado en CapEx y en circulante durante los últimos años, especialmente en la división de rodamientos

El coste medio actual de la deuda se sitúa en 3,2%. Un 17,5% del importe total está contratado a tipo de interés fijo

La deuda institucional representa un 46,2% de la deuda total. NBI sigue disfrutando de la confianza plena de sus acreedores financieros (tanto de los institucionales como de las entidades financieras)

Extraordinaria posición de tesorería (29,0 m€) para afrontar la situación de crisis actual y los vencimientos de deuda hasta 2028 1T

Autocartera compuesta por 333.330 acciones a un precio medio de 3,68 €/acción

Cuentas de crédito sin disponer por importe de 1,2 m€

Análisis económico financiero (cont.)

Estructura de la deuda 2024 vs 2023 diciembre

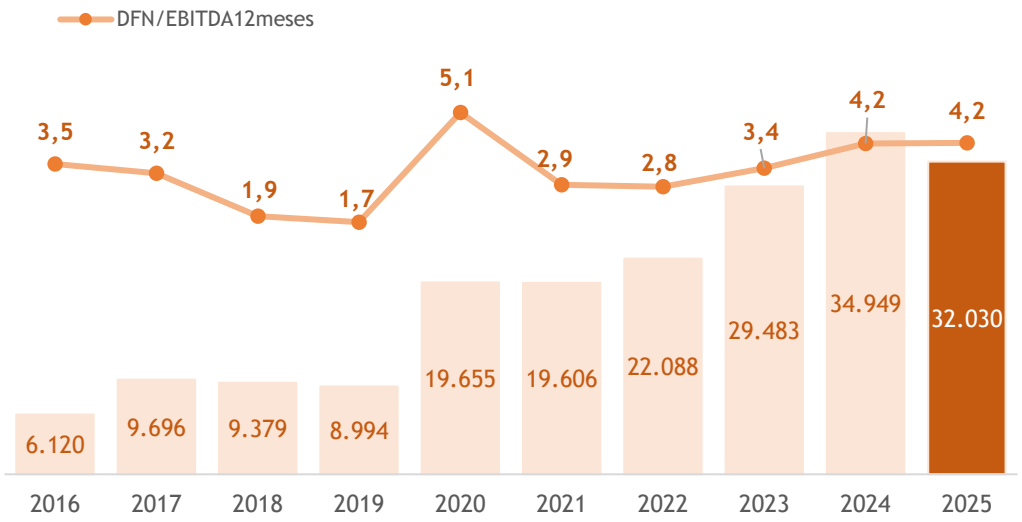
Razones del incremento tan relevante de la deuda bruta:

- NBI está inmersa en un ambicioso plan de crecimiento (Plan 100/27). Todo el equipo está con un foco absoluto en el *delivery* a 2027.
- Durante la vigencia del plan se pueden producir picos de deuda o una bajada coyuntural de resultados que podrían dificultar la financiación total requerida en el plan. Con el propósito de no tener restricciones en la obtención de la financiación necesaria para: i) acometer las inversiones materiales recogidas en el plan, ii) el incremento de inventario planificado y iii) el necesario refuerzo permanente del equipo comercial, para 2024 se fijaron los siguientes objetivos:
  - Disponer en caja de un importe suficiente para afrontar todas las inversiones requeridas en el plazo de vigencia del plan y de todos los vencimientos de deuda previstos hasta 2027
  - Lograr una estructura de financiación más equilibrada entre entidades bancarias e instituciones
- Durante 2T se han formalizado préstamos institucionales por importe de 17 m€ y con entidades bancarias por importe de 9 m€. El plazo medio de la nueva deuda firmada es de 7 años con dos años de carencia (2+5), a tipo de interés variable (actual 4,85%).
- Destacar especialmente el préstamo firmado con el Instituto de Crédito Oficial. El Grupo ha cerrado el primer ICO directo de su historia. Esta operación resulta especialmente relevante. El incremento de tamaño de la compañía y el decidido apoyo recibido por el equipo de ICO ha permitido acceder a una nueva vía de financiación. De esta forma ICO se ha convertido en un actor relevante de nuestro *pool*. Se trata de una operación conjunta:
  - ICO y el Banco Santander (principal banco de nuestro *pool*)
  - Importe de 16 m€
  - Plazo 2 + 5
- Resaltar el gran trabajo de nuestro equipo financiero y el apoyo total recibido de las entidades financieras y de las instituciones.

Análisis económico financiero (cont.)

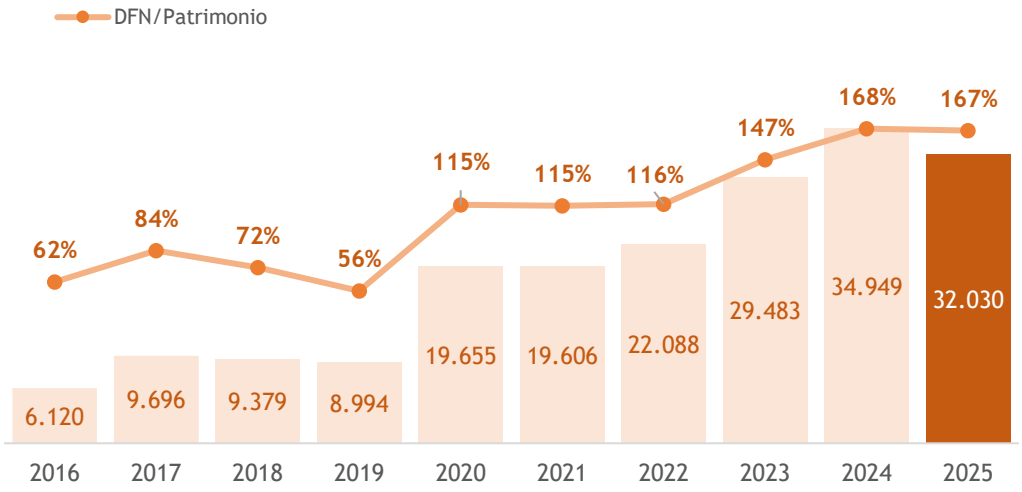
Evolución deuda financiera neta (DFN)

Cifras en k€



Evolución deuda financiera neta (DFN)

Cifras en k€



Principales líneas de actuación 2025

- Rodamientos:
  - Oquendo: i) conseguir pedidos fabricables superiores a 5 m€ y ii) lograr fabricar a tres turnos en junio 2025. **Se mantiene el primer objetivo, el tercer turno no comenzará hasta septiembre. El valor de la producción de la planta se ha incrementado un 60% respecto al mismo periodo de 2024**
  - India: i) lograr pedidos fabricables superiores a 4 m€, ii) comenzar a construir en abril de 2025 la nueva fábrica y iii) lograr fabricar a tres turnos en junio 2025. **Se mantienen los dos primeros objetivos. El tercer turno, aunque parcialmente, ya ha comenzado. El valor de la producción de la planta se ha más que duplicado respecto al mismo periodo del año anterior**
  - Incrementar las ventas de la división en un 20% y captar 200 clientes adicionales (50 en Europa y 150 en India). En India: i) multiplicar por 3 la facturación de 2024 y ii) completar equipo comercial mínimo 40 personas para julio. **La captación de nuevos negocios ha cumplido el objetivo. Por el contrario, la facturación de los clientes históricos se ha reducido notablemente**
  - Reforzar primera línea del equipo directivo con dos nuevas incorporaciones. **Se ha incorporado ya una persona**

- NBI industrial Oradea:
  - Lograr mínimo 3 clientes nuevos relevantes y captar proyectos por importe superior a 3,5 m€. **Se ha captado 1,9 m€ durante 2025**
  - Ajustar continuamente la estructura a la realidad de la unidad. **A pesar de la delicadísima situación del sector auto y su relevante impacto en la cifra de negocios, se está logrando mantener un margen EBITDA (%) razonable**
  - Implantar plan de eficiencia en la industrialización de los nuevos proyectos con el propósito de lograr: i) una reducción de costes de compra y ii) un drástico recorte en los plazos globales de industrialización. **Mejora notable en todo lo relativo al proceso de industrialización**

- Galindo: lograr una facturación superior a 5 m€. **Se estima cerrar 2025 por debajo del objetivo fijado**

- NBI industrial Elorrio
  - Implantar un plan comercial que permita captar proyectos por un importe mínimo de 750.000 €/anuales. **Se mantiene el objetivo**
  - Ajustar estructura continuamente a la realidad de la unidad. **Avance notable en los necesarios ajustes de estructura**
  - Implantar planes de mejora de eficiencia en las 20 piezas más relevantes. **Sustancial mejora de eficiencia en los procesos de fabricación y de subcontratación**

- Continuar con el desarrollo y la implantación de nuevas funcionalidades del sistema de gestión ERP en todas las unidades de negocio
- **NBI ha clasificado Betiko como negocio no estratégico puesto a la venta. De está forma ha dejado de consolidar como negocio integrado**

Cuenta de resultados consolidada

Cifras en k€

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA	2025 2T	%	2024 2T	% Desv.
Facturación	26.079,7		28.653,5	-9,0%
Subvenciones y otros ingresos	160,9		32,4	396,5%
Var existenc. P. Curso y P. Terminado	-504,9		-154,5	
Activación I+D	279,6		228,5	22,4%
TOTAL INGRESOS	**26.015,3**	**100,0%**	**28.759,9**	**-9,5%**
Coste de las ventas (COGS)	-11.925,7	-45,8%	-13.892,1	-14,2%
MARGEN BRUTO (M.B)	**14.089,6**	**54,2%**	**14.867,8**	**-5,2%**
Gastos personal	-5.975,1	-23,0%	-6.050,2	-1,2%
Otros gastos operativos	-3.625,2	-13,9%	-3.606,1	0,5%
EBITDA	**4.489,3**	**17,3%**	**5.211,4**	**-13,9%**
Amortización Intangible	-494,9	-1,9%	-372,2	33,0%
Amortización material	-1.249,4	-4,8%	-1.173,7	6,4%
Amortización fondo comercio consolidación	-610,5	-2,3%	-610,4	0,0%
Amortización total	-2.354,8	-9,1%	-2.156,4	9,2%
Provisiones	-53,2	-0,2%	-16,8	216,7%
EBIT	**2.081,3**	**8,0%**	**3.038,2**	**-31,5%**
Resultado Financiero	-1.199,2	-4,6%	-925,3	29,6%
EBT (sin excepcionales)	**882,1**	**3,4%**	**2.112,9**	**-58,2%**
EBT ajustado (*)	**1.492,7**	**5,7%**	**2.723,3**	**-45,2%**
Resultado por la pérdida de control de participaciones consolidadas	-1.174,1	-4,5%	0,0	0,0%
Excepcionales	-39,1	-0,2%	507,0	-107,7%
EBT	**-331,0**	**-1,3%**	**2.619,9**	**-112,6%**
Impuesto sociedades	-174,2	-0,7%	-503,6	-65,4%
BDI	**-505,2**	**-1,9%**	**2.116,3**	**-123,9%**
Resultado atribuible Sociedad dominante	-525,9	*-2,0%*	2.103,2	*-125,0%*
Resultado minoritarios	20,7	*0,1%*	13,1	*58,0%*
BDI ajustado (*)	**1.318,4**	**5,1%**	**2.219,7**	**-40,6%**

Balance consolidado

Cifras en k€

ACTIVO	2024	2023	Var. %
Activo intangible neto	2.567,5	2.605,6	-1,5%
Intangible bruto	11.658,2	11.201,5	4,1%
Amortización acumulada	-9.090,8	-8.595,9	5,8%
Inmovilizado material neto	21.827,2	20.593,7	6,0%
Material bruto	53.280,5	50.797,6	4,9%
Amortización acumulada	-31.453,3	-30.203,9	4,1%
Inversiones financieras no corrientes	272,8	287,9	-5,3%
Impuesto diferido	1.218,8	934,0	30,5%
Fondo comercio neto	5.676,0	6.286,5	-9,7%
Fondo de comercio bruto	12.208,8	12.208,8	0,0%
Amortización acumulada	-6.532,8	-5.922,3	10,3%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**31.562,3**	**30.707,8**	**2,8%**
Activo no corriente mantenido para la venta	800,0	0,0	NA
Existencias	25.890,2	25.852,4	0,1%
Clientes	7.211,2	9.012,0	-20,0%
Deudores	1.743,2	1.284,9	35,7%
Efectivo y equivalentes	29.201,5	29.858,5	-2,2%
Derivados (cobertura cambio)	0,0	0,0	0,0%
Periodificaciones	211,9	244,2	-13,2%
Imposiciones y depósitos C/P	13.422,2	19.195,8	-30,1%
Tesorería	15.567,5	10.418,5	49,4%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**64.846,1**	**66.007,8**	**-1,8%**
TOTAL ACTIVO	**96.408,4**	**96.715,6**	**-0,3%**

PASIVO	2024	2023	Var. %
Capital social	1.233,0	1.233,0	0,0%
Prima emisión	4.637,7	4.637,7	0,0%
Reservas	14.768,6	12.909,5	14,4%
Autocartera	-1.228,0	-1.198,7	2,4%
Resultado ejercicio	-505,2	1.852,5	-127,3%
Dividendo a cuenta	0,0	0,0	0,0%
Subvenciones de capital	0,0	0,0	0,0%
Socios externos	278,5	282,6	-1,4%
Ajustes por cambios de valor	-1.235,0	-141,5	772,8%
TOTAL PATRIMONIO NETO	**17.949,7**	**19.575,1**	**-8,3%**
Deuda bancaria L/P	24.568,9	26.596,6	-7,6%
Deuda institucional L/P	25.370,2	26.448,9	-4,1%
Impuesto diferido	452,6	509,3	-11,1%
Proveedores inmovilizado L/P	1.499,8	0,0	NA
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	**51.891,5**	**53.554,8**	**-3,1%**
Deuda bancaria C/P	9.084,0	9.804,1	-7,3%
Deuda institucional C/P	3.496,8	3.200,3	9,3%
Proveedores inmovilizado C/P	58,4	151,9	-61,5%
Otros pasivos financieros	0,0	7,4	-100,0%
Provisiones	101,9	78,9	29,1%
Proveedores	11.720	8.428	39,1%
Acreedores	2.106	1.916	10,0%
Periodificaciones C/P	0,0	0,0	0,00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	**26.567,2**	**23.585,7**	**12,6%**
TOTAL PASIVO	**96.408,4**	**96.715,6**	**-0,3%**

Índice

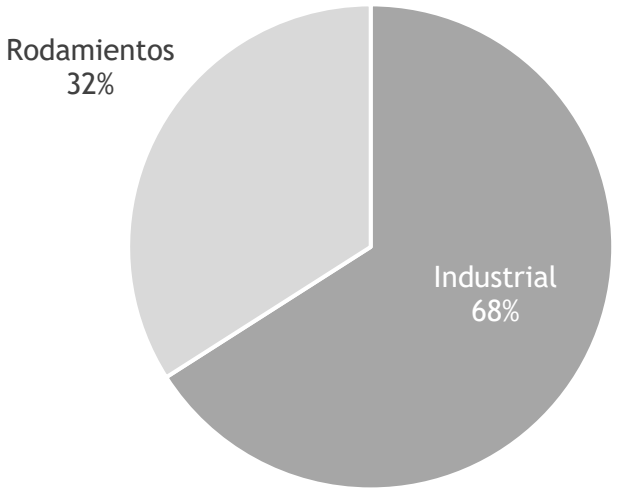
Sección 1.	Datos cierre 2025 1T	3
Sección 2.	Grupo NBI	20
Sección 3.	Plan 100/27	34
Sección 4.	Accionistas	42

Breve introducción

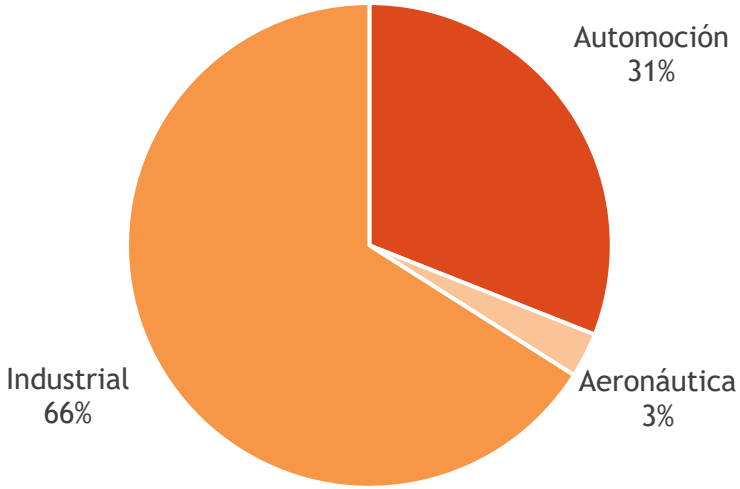
Grupo empresarial fundado en 2002 y formado por dos divisiones: Rodamientos e Industrial

- Compuesta por 10 centros de fabricación y 8 oficinas no productivas
- Ingresos totales 2022 (año de cierre del plan anterior): 47 m€
- Equipo altamente cualificado y con mucha experiencia integrado por 375 personas distribuidas entre España, India, China, Rumania, Estados Unidos, México, Chile-Perú y Brasil
- Dirigidos a sectores industrial, automoción y aeronáutica
- Cotizada en el BME Growth desde 2015. Núcleo de accionistas de reconocido prestigio y con vocación de permanencia a largo plazo
- Solida posición financiera

Ingresos por división (2022)

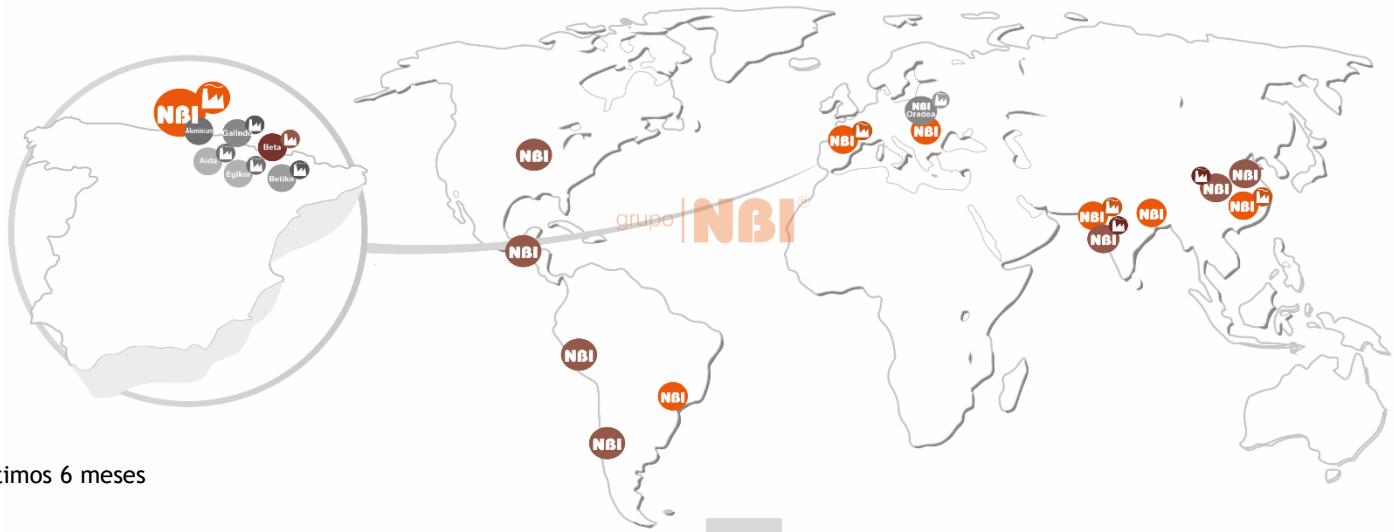


Ingresos por sector (2022)



Localizaciones

Un Grupo global, con el objetivo de estar siempre cerca del cliente final



NBI Novedades últimos 6 meses

División Rodamientos

NBI Bearings Europe: Oficina central, I&D, diseño, planta de fabricación de rodamientos, almacén y oficina de ventas en Oquendo (España)

NBI India: Fábrica y almacén de rodamientos en Ahmedabad y oficina de ventas en Kolkata (India)

RNB Components: NBI Fábrica de jaulas de chapa y otros componentes auxiliares para rodamientos en Rajkot (India)

NBI Bearings Romania: Ingeniería de aplicaciones en Bucarest (Rumanía)

NBI Bearings do Brazil: Oficina comercial en Sorocaba (Brasil)

Oficinas comerciales: NBI Chile/Perú, México y USA

Wafandiang SQA: NBI Laboratorios en Wafandiang (China)

Cronos[1] **:** Fábrica de rodamientos, almacén y oficina de ventas en Wujin (China)

Jerry rollers[1] **:** NBI Fábrica de rodillos en Zhejiang (China)

División Industrial

NBI Industrial Egikor: Oficina técnica y fábrica de estampación metálica en Ermua (España)

NBI Industrial Beta: NBI Oficina técnica y fábrica de estampación metálica en Elorrio (España)

NBI Industrial Aida: Oficina técnica y fábrica de calderería fina en Artea (España)

NBI Aerospace Galindo: Oficina técnica y fábrica de mecanizado de precisión en Munguía (España)

NBI Industrial Betico: Oficina técnica y fábrica de decoletaje en Bergara (España)

NBI Industrial Oradea: Fábricas de fundición y mecanizado de aluminio (HPDC) en Oradea (Rumanía)

NBI Alumium: Oficina técnica-comercial de fundición y mecanizado de aluminio en Oquendo (España)

[1] Acuerdo estratégico fuera perímetro consolidación

Visión

Desarrollar un sólido grupo empresarial centrado en el diseño, fabricación y comercialización de rodamientos de precisión y otras soluciones de alto valor añadido dirigidos fundamentalmente a sectores industriales, automoción y aeronáutico

Con una propuesta de valor reconocida por nuestros clientes y sustentada en los siguientes pilares:

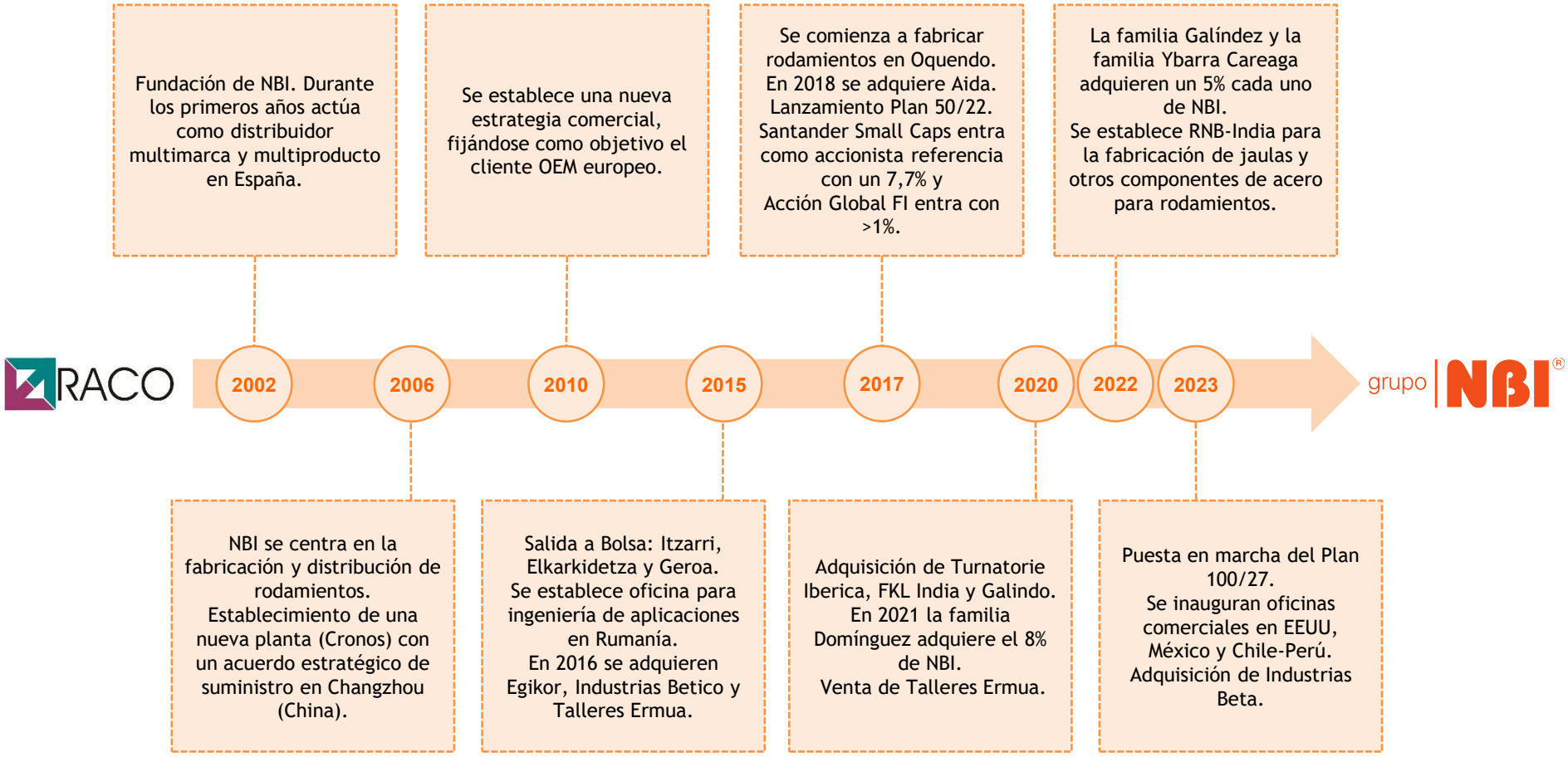
- **Servicio comercial extraordinario.** Cumplir nuestros compromisos de calidad y plazos de entrega, con una atención próxima y de valor
- **Innovación continua** enfocada al diseño de **producto propio**
- **Servicio técnico pre-venta y post-venta individualizado** como elemento diferenciador
- **Excelencia operativa** centrada en **hacer más con menos**

Centrados en conseguir:

- La satisfacción de nuestros **clientes**, ganar su **confianza y fidelidad** mediante **acuerdos plurianuales** y, como consecuencia, lograr una relación *win-win*
- **Un equipo** implicado, comprometido y **orgulloso de trabajar en NBI**, con cultura y valores propios
- **Una cadena de suministro** sustentada en relaciones estrechas, de **mutua confianza y de largo plazo** con cada proveedor
- Accionistas satisfechos, generando una **rentabilidad sostenible en el medio plazo** y siempre con una absoluta **transparencia**

Hitos históricos

Un Grupo que ha evolucionado paulatinamente hasta convertirse en la realidad tangible que es hoy en día



División Rodamientos | Introducción

Introducción

- El rodamiento es un elemento de precisión cuya función es reducir la fricción entre un eje y el resto de elementos conectados a él. Dentro de un rodamiento coexisten numerosas tecnologías: metalúrgica, química, tribología, etc.
- Está formado por aros concéntricos entre los que se intercalan los elementos rodantes para permitir que un aro esté quieto y otro aro girando
- En función de la geometría de los elementos rodantes, se clasifican en CRB, SRB, TRB o DGBB

CRB
Cylindrical Roller Bearing

SRB
Spherical Roller Bearing

TRB
Tapered Roller Bearing

DGBB
Deep Groove Ball Bearing

Ejemplos de aplicaciones

Reductor de velocidad

Poleas y grúas

Cribas vibratorias

Máquina fabricar pellets

División Rodamientos | Descripción

NBI es una marca premium de rodamientos con un equipo formado por 100 personas y con gran experiencia en el sector

Sus pilares básicos son:

Comercial

- Foco en el suministro de rodamientos a clientes OEM para aplicaciones de altos requerimientos técnicos dirigidos 100% a sector industrial
- Homologados en clientes de referencia en su sector a nivel mundial
- Servicio técnico pre-venta y post-venta individualizado como elemento diferenciador, proporcionado por un equipo muy experimentado (Rumania)
- Equipo comercial propio en España, India, Brasil, Chile-Perú, México y EEUU
- Almacenes en España, China e India para agilizar y garantizar las entregas

Diseño y fabricación

- Permanente inversión en I+D. Software propietario de diseño desarrollado internamente. Nueva línea de rodamientos Enhanced, lanzada hace 5 años, con una capacidad de carga superior y con un notorio incremento de su vida útil. Constante incorporación de nuevas referencias a dicha línea. Software propio de simulaciones de test de vida
- Laboratorios de metalografía, metrología y otras pruebas, todos equipados con la tecnología más avanzada del mercado ubicados en cada planta. Laboratorio de SQA (*Supply Quality Assurance*) en China (Wafandiang)
- Plantas productivas propias en España e India
- Constitución en 2022 de RNB components, *Joint* Venture (51%) fabricante de jaulas de chapa y *guiding rings* de última generación así como de otros componentes de rodamientos (*connecting links*, *guiding rings* utillajes y mecanizados varios)
- Rango fabricación actual: CRB, SRB, TRB, CRTB, SPB y CF

Crecimiento inorgánico

- Adquisición en 2020 del 51% de la compañía india FKL, actualmente NBI India

Alianzas estratégicas

- NBI mantiene un acuerdo estratégico con Cronos (fabricante de rodamientos) y con su filial Jerry Rollers (fabricante de rodillos) ubicadas ambas en China
- Los dos cofundadores y accionistas mayoritarios de NBI mantienen una participación minoritaria en Cronos (30%)

División Rodamientos | Plantas

NBI Bearings Europe

NBI Bearings India

Sede principal, planta y almacén ubicadas en Oquendo	Planta, almacén y oficina de ventas ubicadas en Ahmedabad y Kolkata
14,0 m€ Facturación 2022	**0,8 m€** Facturación 2022
60 Empleados	**40** Empleados
5.500 m2 Superficie total	**10.000 m2** Superficie total

División Industrial | Descripción

La división industrial está enfocada al diseño, fabricación y suministro de soluciones para la industria, automoción y aeronáutica. NBI selecciona e invierte en la tecnología óptima para la fabricación de cada componente

Inicialmente la división se creó con el objetivo de dotar al Grupo con las tecnologías y los procesos necesarios para integrar verticalmente la fabricación de rodamientos. Actualmente son dos divisiones independientes con sinergias comerciales y de gestión que además proporcionan las oportunidades y posibilidades a las que tiene acceso un grupo de mayor dimensión.

La división industrial está organizada sobre la base de dos tecnologías principales: transformación metálica y fundición y mecanizado de aluminio. Está formada por 7 plantas productivas localizadas entre Rumania y España.

Clasificación de las plantas por tecnologías y procesos

Tecnología principal	Procesos	Planta
Transformación metálica	- Estampación - Plegado - Punzonado - Soldadura - Pintura - Torneado y centros de mecanizado - Fresado - Rectificado - Decoletaje	NBI Industrial Egikor (2016) NBI Industrial Beta (2023) NBI Industrial Aida (2018) NBI Aerospace Galindo (2020) NBI Industrial Betico (2016)
Fundición y mecanizado de aluminio	- Fundición - Inyección - Prensado y rebarbado - Vibrado - Granallado - Mecanizado - Roscado - Tratamiento térmico	NBI Industrial Oradea (2020) NBI Aluminium (oficinas técnica y comercial) (2020)

División Industrial | Descripción (cont.)

El equipo está constituido por 275 personas con amplio conocimiento y experiencia práctica en los siguientes campos:

- Puesta en funcionamiento de nuevas plantas, integración y optimización de las adquisiciones bajo un sistema propio y estandarizado de gestión
- Diseño y simulaciones de productos y procesos
- Materiales, tratamientos térmicos y recubrimientos superficiales
- Estado del arte de las tecnologías productivas disponibles en el mercado
- Sistemas de calidad en línea no destructivos
- Industrialización y optimización de todos los procesos industriales
- Identificación y desarrollo de proyectos I+D

La propuesta de valor, además del suministro continuado de los componentes en el plazo, cantidad, calidad y costes previamente establecidos, incluye la participación activa con cada cliente en:

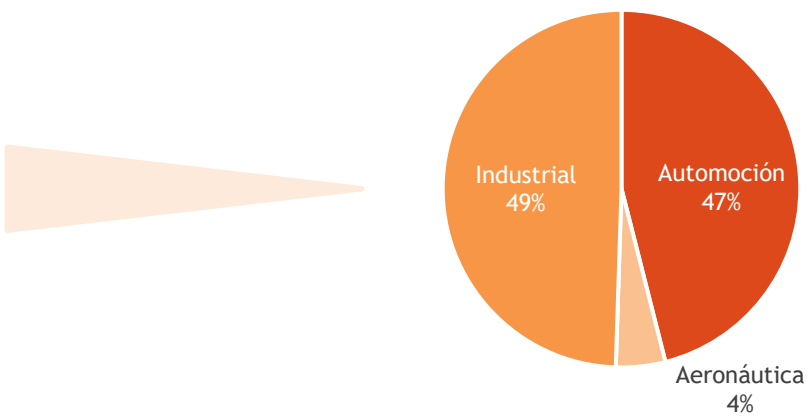
- El diseño y la validación, mediante simulaciones y elaboración de prototipados, de los componentes y/o productos que satisfagan los requerimientos técnicos de cada aplicación
- La selección de las tecnologías más apropiadas para la fabricación de cada componente
- El diseño del proceso de fabricación óptimo y su industrialización eficiente en coordinación con toda la cadena de suministro
- Una interacción regular sistemática con las plantas, el área de compras y las oficinas técnicas de los clientes para preguntar y escuchar proactivamente con el propósito de:
  - Proporcionar un servicio extraordinario
  - Estar atentos y poder participar en los nuevos proyectos y en las expansiones en estudio
  - Proponer y analizar conjuntamente posibles modificaciones y mejoras técnicas a incorporar en los componentes actuales
  - Conocer rápidamente los cambios en la demanda que pudieran surgir

División Industrial | Desglose de ventas 2022

m€	NBI Industrial Oradea	NBI Industrial Egikor	NBI Industrial Beta (1)	NBI Industrial Aida	NBI Aerospace Galindo	NBI Industrial Betico	Total
Industrial	1,6	10,2	6,4	1,2	0,3	2,2	21,9
Automoción	13,4	0,5	1,5	-	-	0,5	15,9
Aeronáutica	-	-	-	-	1,4	-	1,4
	Fundición y mecanizado de aluminio	*Transformación metálica Estampación*	*Transformación metálica Estampación*	*Transformación metálica Calderería*	*Mecanizado Estampación*	*Mecanizado Multi-spindle*	39,2

(1) Importe consolidado a partir de marzo 2023

Desglose por sector sin considerar Beta (2022)



División Industrial | Plantas

NBI Industrial Egikor

NBI Industrial Beta

NBI Industrial Aida

Planta, oficinas técnica y de ventas ubicadas en Ermua	Planta, oficinas técnica y de ventas ubicadas en Elorrio	Planta y oficina técnica ubicadas en Artea
10,7 m€ Facturación 2022	**7,9 m€** Facturación 2022	**1,2 m€** Facturación 2022
35 Empleados	**35** Empleados	**12** Empleados
4.000 m² Superficie total	**4.500 m²** Superficie total	**2.500 m²** Superficie total

División Industrial | Plantas (cont.)

NBI Aerospace Galindo

NBI Industrial Betico

Planta, almacén y oficina ubicadas en Munguía	Planta, almacén y oficina de ventas ubicadas en Bergara
1,7 m€ Facturación 2022	**2,7 m€** Facturación 2022
10 Empleados	**16** Empleados
2.500 m² Superficie total	**2.000 m²** Superficie total

División Industrial | Plantas (cont.)

NBI Industrial Oradea - fundición

NBI Industrial Oradea - mecanizado

Sede principal, planta de fundición y oficina técnica ubicadas en Oradea	Planta de mecanizado y almacén ubicadas en Oradea
15,0 m€ Facturación 2022	
132 Empleados	**35** Empleados
9.000 m² Superficie total	**5.000 m²** Superficie total

Índice

Sección 1.	Datos cierre 2025 1T	3
Sección 2.	Grupo NBI	20
Sección 3.	Plan 100/27	34
Sección 4.	Accionistas	42

División Rodamientos | Estrategia hacia 2027

El incremento de ingresos de 15m a 40 m€ (2027) se consigue por la ampliación de la gama de producto, el cambio de la estrategia comercial (más geografía, más tipología clientes, nuevos canales, una mayor agresividad en las ofertas) y la incorporación de comerciales con amplia experiencia en la introducción nuevas marcas de rodamientos

La estrategia productiva se basa en potenciar la fabricación de las plantas de Oquendo e India, mantener la relación estratégica con Cronos y estar atentos a oportunidades de crecimiento inorgánico siempre que aporten valor y presenten múltiplos atractivos.

Estrategia comercial:

OEM (*Original Equipment Manufacturer*)

- Eliminar límite máximo y reducir límite mínimo consumo estratégico individual
- Ampliar área geográfica actuación: India y países limítrofes, USA, Canadá y Centro y Sudamérica (LatAm)
- Elaboración sistemática nuevos planes comerciales por aplicación (PCAs)
- Reforzar equipo comercial

Distribución

- Abordar sistemáticamente distribución. Definir tipología objetivo en función de la realidad de cada país
- Contratar equipo comercial específico
- Incrementar gama inventario. Inicialmente convertirse en referencia de CRB y SRB
- Analizar necesidad de completar gama con RBB, ABB, ACBB y soportes

MRO *(Maintenance, Reparation and Operation)*

- Abordar sistemáticamente MRO en India, USA, Brasil y Europa
- Contratar equipo comercial específico
- Reforzar *service engineering* locales. Apoyar actividad con seminarios, resolución incidencias, colaborar en montajes, etc.

Punto de venta propio

- Constituir un distribuidor propio NBI. Objetivo mitigar las carencias principales del sector de la distribución: información parcial e incompleta de los consumidores finales y escasa fidelidad

División Rodamientos | Planta de Oquendo y NBI India

Ingresos objetivo 2027

Oquendo

8,5 m€

- Objetivo de facturación considerando exclusivamente el producto fabricado en Oquendo
- Estrategia: convertir NBI en una referencia de mercado en sectores cribas, pellets y reductores
- Diseñar y producir gama complementaria a la existente. Consecuentemente, configuración de líneas muy versátiles
- Posicionar NBI como fabricante *premium brand* europeo. Elemento diferenciador respecto resto marcas alternativas de segundo nivel
- Implementar misma estrategia que los líderes mercado: ubicar plantas fabricación próximas a los puntos de consumo (suministrar 70% región a región)

NBI India

9,5 m€

- Disponer de una fábrica operativa con sistema de gestión europeo a costes competitivos
- Diseñar y producir gama complementaria a la existente
- Fomentar el conocimiento de la marca NBI en el mercado indio y en los países limítrofes. Implica desarrollo equipo comercial, ingeniería de aplicaciones, *service engeniering*, almacén y oficinas de venta
- Línea de tratamiento térmico en interno como elemento diferenciador
- Continuar con la integración vertical. Fabricar rodillos esféricos, jaulas de chapa, *guiding rings* y *connecting links* en interno
- Laboratorio metalúrgico, metrología, análisis rumorosidad (vibraciones) y test de vida completamente equipados y funcionales

División Industrial | Estrategia hacia 2027

El incremento de ingresos se consigue por las siguientes acciones:

- **Aumento de *market share* en los clientes actuales y sus competidores con las tecnologías ya disponibles en la división sobre la base del incremento de capacidad instalada durante los dos últimos años**
- **Posicionamiento como suministrador de soluciones de mayor complejidad y valor añadido mediante la incorporación de tecnologías complementarias requeridas en las aplicaciones definidas como objetivos clave**
- **Acompañamiento a los clientes en sus planes de expansión y en el lanzamiento de nuevos productos**
- **NBI Aerospace Galindo. Desarrollo de un consorcio de empresas, utilizando la sobrecapacidad existente en el mercado, para mejorar sustancialmente la propuesta de valor ampliando las tecnologías y los servicios ofrecidos**

Aplicaciones/sectores objetivo:

- Industrial: elevación, eléctrico, señalización, *power tools*, mobiliario, iluminación, *e-mobility*, equipamiento deportivo, ferrocarril, máquinas de limpieza, motores industriales y variadores, compresores, transformadores de potencia, depósitos, antivibradores y carenados
- Automoción: antivibradores y componentes de motor eléctrico e híbrido
- Aeronáutica: utillajes, gradas y piezas avionables de embutición

Reducir el peso relativo de la facturación en el sector de automoción hasta el 35% respecto del total de la división industrial

Seguir reforzando el equipo del área comercial

Atentos a oportunidades de crecimiento inorgánico siempre que aporten valor y presenten múltiplos atractivos

Tecnologías

- Seguir profundizando en la capacidad de diseño y simulación para participar activamente con los clientes en el desarrollo de sus componentes
- Incorporación paulatina en la maquinaria y en los procesos actuales de las funcionalidades más avanzadas de robotización, digitalización, control calidad en línea e industria 4.0.
- Incremento rango de inyectoras de aluminio hasta 2.000 tns y de las prensas de estampación hasta 620 tns
- Seguir incorporando nuevas tecnologías o expandiendo las ya existentes a otras plantas del Grupo. Los sectores identificados como objetivos clave de crecimiento requieren de soluciones que necesitan la integración de diferentes tecnologías tales como: fundición de aluminio, inyección de plástico, pintura, estampación, mecanizado, corte por laser o por agua, plegado, punzonado y soldadura

Crecimiento y rentabilidad

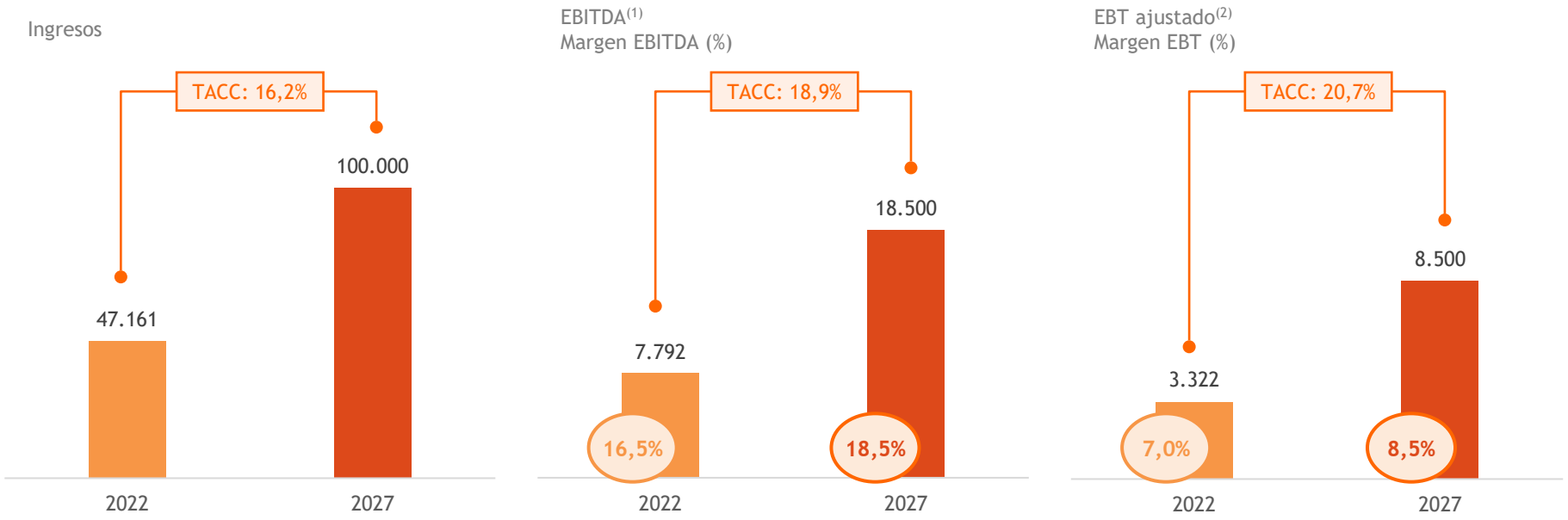
Premisas crecimiento ingresos

A continuación se presenta una aproximación al desglose del objetivo de ingresos por divisiones y por tipo de crecimiento.

Se trata de desgloses orientativos. Las metas prioritarias recogidas en el Plan 100/27 son alcanzar 100 m€ de ingresos, 18,5 m€ de EBITDA, un ratio de DFN/EBITDA < 2,5x y un ROCE > 16%. La consecución de dichos objetivos puede llevar a que las distribuciones finales no se ajusten a las inicialmente estimadas, dado que el Grupo deberá actuar adaptándose a las circunstancias de cada momento.

- Próxima meta volante se fija en alcanzar unos ingresos de 100 m€. El Plan 100/27 contempla un CapEx de 56 m€. Dicho importe se destinará tanto a alcanzar los ingresos de este Plan como a preparar NBI para el siguiente salto de escala
- Se estima mantener la distribución histórica de crecimiento (50% orgánico/50% inorgánico) en ambas divisiones
- División de rodamientos debe representar un mínimo del 40% de los ingresos totales

Objetivos Grupo P&G 2027 (k€)



EBITDA y EBT ajustado son MAR (medidas alternativas de rendimiento):
(1) EBITDA: resultado de explotación agregando todos los epígrafes de la dotación para la amortización y de los gastos excepcionales no recurrentes
(2) EBT ajustado: eliminando gastos excepcionales no recurrentes y ajustando según NIIF 3 el efecto de la dotación de la amortización del fondo de comercio

Crecimiento y rentabilidad (cont.)

Cifras en m€

Ingresos totales

100,0

TACC

16,2%

EBITDA(1)

18,5

Margen EBITDA (%)

18,5%

TACC

18,9%

EBT(2)

8,5

Margen EBT (%)(2)

8,5%

TACC

20,7%

EBITDA y EBT ajustado son MAR (medidas alternativas de rendimiento):
(1) EBITDA: resultado de explotación agregando todos los epígrafes de la dotación para la amortización y de los gastos excepcionales no recurrentes
(2) EBT ajustado: eliminando gastos excepcionales no recurrentes y ajustando según NIIF 3 el efecto de la dotación de la amortización del fondo de comercio

Crecimiento y rentabilidad (cont.)

DFN/EBITDA	CAPEX	ROCE	Flujo caja operativo normalizado / EBITDA	Flujo caja libre normalizado / Ingresos
<2,5x	56 m€ (1)	16% (2)	65% (3)	10% (4)

(1) Incluye la inversión en:

- CapEx de mantenimiento definido como inversiones en plantas y equipamientos con objetivo de conservación del negocio actual
- CapEx de crecimiento definido como inversiones en propiedades, plantas y equipamientos, expansión de plantas y nuevos clientes/tecnologías
- CapEx de adquisiciones definido como inversiones para adquirir negocios en funcionamiento (6 m€ pendientes de desembolso de la compra de Turnatorie Iberica)

(2) ROCE: (EBIT - Activación I+D – Subvenciones de capital + Amortización I+D + Amortización fondo de comercio consolidación) / (Fondos propios + Pasivo L/P (con coste) – Excedente de tesorería)

(3) Flujo caja operativo normalizado (%): (EBITDA – Otros ajustes (activación I+D, subvenciones capital) – Resultado financiero – Impuesto pagado – Desembolsos extraordinarios – Inversión circulante neto operativo) / EBITDA

(4) Flujo caja libre normalizado (%): (Flujo caja operativo normalizado - CapEx de mantenimiento) / Ingresos totales

Crecimiento y rentabilidad. Financiación

La intención de NBI es seguir financiando el crecimiento recogido en el Plan 100/27 mediante una combinación de recursos generados por la propia Compañía y deuda bancaria e institucional con el objetivo de finalizar 2027 con un ratio de DFN/EBITDA < 2,5x

Las adquisiciones de Rumania e India se han realizado siguiendo esta misma estructura (COFIDES e IVF). NBI ha contado con el apoyo permanente de los bancos y de las instituciones en todos los proyectos que ha acometido a lo largo de su historia.

La financiación de las futuras operaciones de M&A se analizará individualmente. De esta forma, mientras la deuda financiera neta y sus vencimientos se mantengan en niveles similares a los actuales y se siga contando con el apoyo del *pool* de acreedores financieros históricos no se contempla realizar ampliaciones de capital.

La posibilidad de plantear una ampliación de capital se consideraría en los siguientes supuestos:

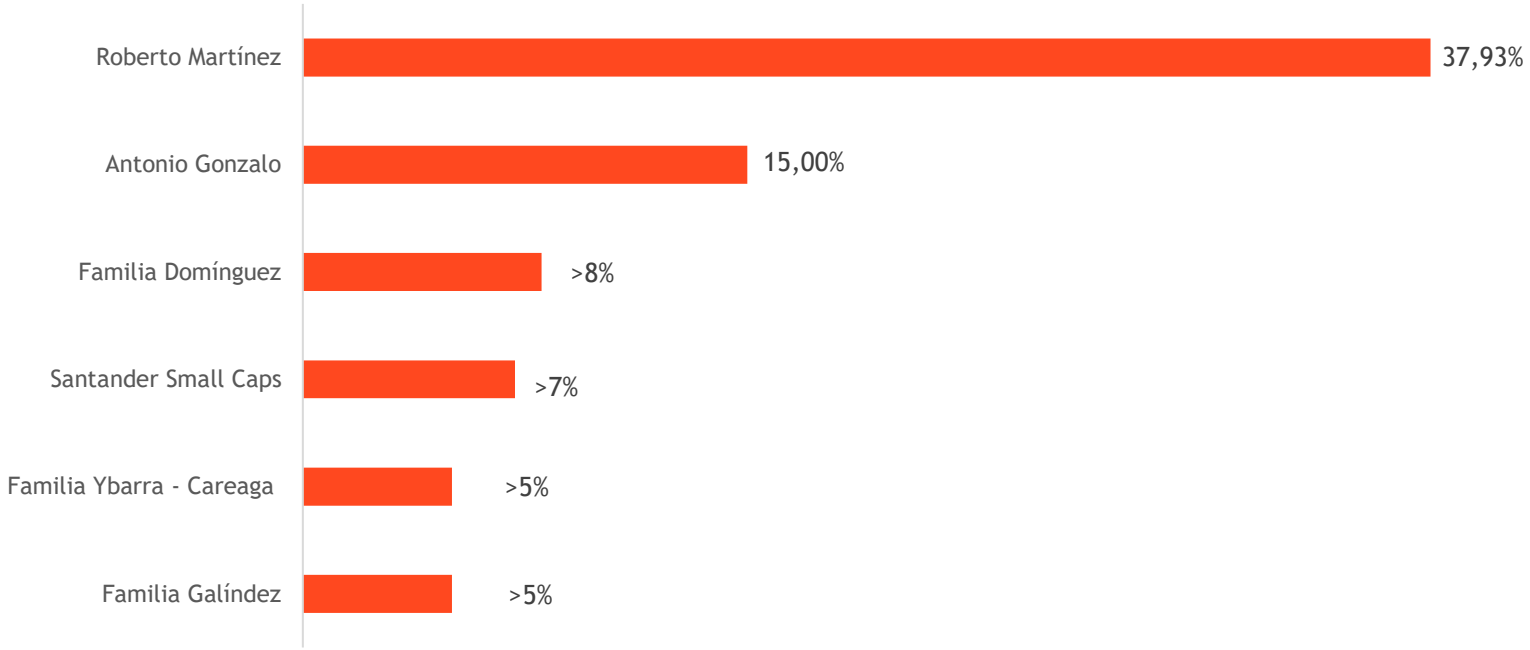
- Oportunidades de inversión de un tamaño superior al previsto que permitan acelerar el plan de crecimiento
- Como medio de pago total o parcial de alguna adquisición futura que lo pudiera requerir
- Desfase temporal significativo entre los desembolsos de CapEx y circulante planteadas y los ingresos previstos

Índice

Sección 1.	Datos cierre 2025 1T	3
Sección 2.	Grupo NBI	19
Sección 3.	Plan 100/27	34
Sección 4.	Accionistas	42

Accionistas

Núcleo de accionistas de reconocido prestigio y con vocación permanencia en el largo plazo



Nota:

- Familia Domínguez a través de Global Portfolio Investments
- Familia Galíndez a través de 333 Bush St. Ventures
- Familia Ybarra - Careaga a través de Onchena

Aviso legal

El presente documento puede contener manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de NBI Bearings Europe, S.A. o de su dirección a la fecha de realización del mismo, que se refieren a diversos aspectos, como el crecimiento de los negocios, los resultados u otros aspectos relativos a la actividad y situación de NBI Bearings Europe, S.A.

Las citadas manifestaciones de futuro o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes, que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones.

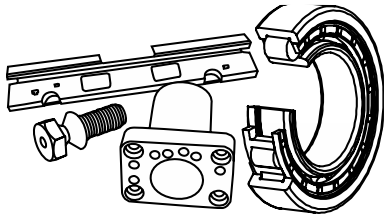
El presente documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo previsto en la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión y/o en el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, y su normativa de desarrollo.

Adicionalmente, 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.

Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta para todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por NBI Bearings Europe, S.A.. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por NBI Bearings Europe, S.A. en su página web corporativa y en la página web del Mercado BME Growth.

Este documento contiene información financiera elaborada de acuerdo con las normas del Plan General de Contabilidad que no ha sido objeto de revisión por parte del auditor de NBI Bearings Europe, S.A..

grupo NBI®



BEARINGS - PRECISION MACHINING - METAL WORKING - METAL STAMPING - BOILER MAKING