



BME GROWTH

Palacio de la Bolsa
Plaza de la Lealtad, 1
28014 Madrid

Yecla (Murcia), 04 de junio de 2025

**COMUNICACIÓN – OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE
NZI TECHNICAL PROTECTION, S.A.**

Muy Sres. Nuestros:

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 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 Growth de BME MTF Equity, ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a la sociedad NZI TECHNICAL PROTECTION, S.A. (en adelante, la “Sociedad”).

La Sociedad ha participado en el Foro MedCap 2026 organizado por BME, celebrado los días 27 y 28 de mayo de 2026, utilizando para ello la presentación corporativa que se adjunta a la presente comunicación.

La información relativa a previsiones, objetivos o estimaciones incluida en dicha presentación se corresponde con la información privilegiada publicada por la Sociedad el 27 de mayo de 2026, no incorporando nuevas previsiones ni modificaciones de las ya comunicadas al mercado.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, se deja expresa constancia de que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

Don Nazario Ibáñez Ortín
Presidente del Consejo de Administración



BME Growth

Foro Med Cap

27 de mayo de 2026, 11.30am

Índice de contenidos

- 1 ¿Quiénes somos?
- 2 ¿Por qué salimos a bolsa?
- 3 Plan de expansión
- 4 Descripción de la actividad y del sector
- 5 Empresa y producto
- 6 Empresa ESG
- 7 Performance bursátil

Datos clave de NZI Helmets: ¿Quiénes somos?

Actividad

Fabricación y comercialización de cascos de motocicletas



Empresa consolidada

Crecimiento sostenido desde 1983:

- Fundada en 1983 en Yecla (Murcia)
- Producción acumulada superior a los **21 millones** de cascos
- Distribución en **65 países**

Salida a bolsa

Salida a bolsa en junio de 2024

- Cotizada en **BME Growth**
- Market Cap. de **17,97 MM** euros

BME Growth

Marca reconocida

3 campeonatos del mundo de MotoGP

- 1989, 125cc-Alex Crivillé
- 2006, 250cc-Jorge Lorenzo
- 2006, 125cc-Álvaro Bautista



Datos clave de NZI Helmets: ¿Quiénes somos?

Cotizada en BME Growth



Salida a bolsa el 20 de junio de 2024



Negociación: fixing

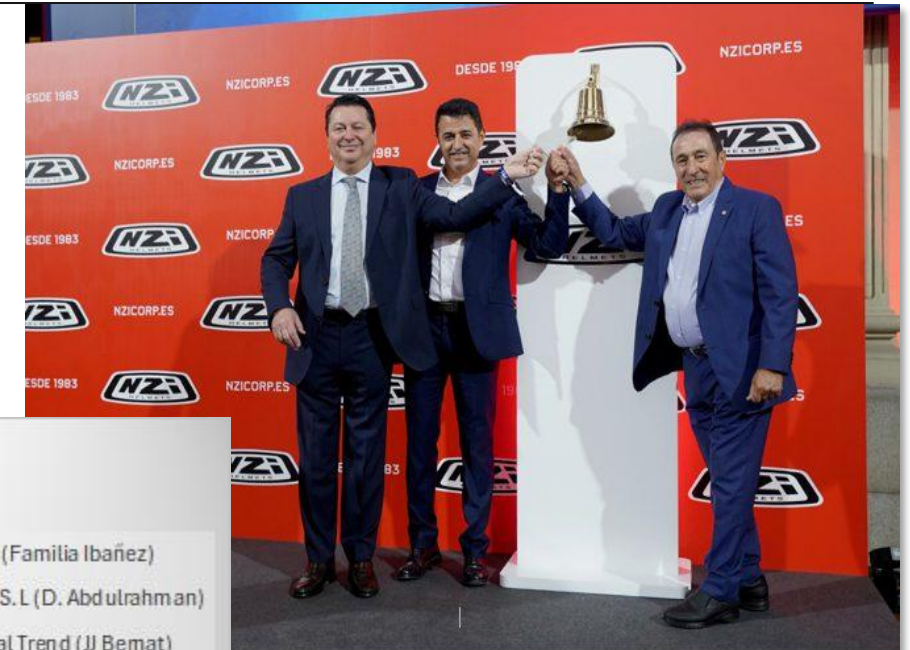


Precio OPV: 0,91 € / acción



Asesor registrado: Deloitte

Accionistas principales:



¿Por qué salimos a bolsa? La salida a bolsa impulsa el plan estratégico 2030

¿Por qué salimos a bolsa?



Parte de un plan estratégico de:

- **Expansión geográfica**
- **Crecimiento**
- **Aumento de la capacidad productiva**

Plan estratégico 2030

Esta década supone un crecimiento exponencial del sector, focalizándose en mercados emergentes

Expansión geográfica

- Acentuar la expansión geográfica de la empresa hacia LATAM, Asia y África

Herramienta de marketing y ESG

Aumento de capacidad productiva

- En países como Argelia, Pakistán y China

Plan de expansion. Financiación cubierta: no prevemos ampliación de capital

Cash Flows

CFI

Cash Flows from Investing:

- 2024: **0,37 millones** de euros
- 2025: **0,90 millones** de euros

Partidas principales:

- Ingenierías, moldes, prototipos, homologaciones, comercialización, personalización de cascos (IA)

CFF

Ampliaciones de capital:

- Diciembre 2023: **0,7 millones** de euros a 0,58
- Abril 2024: **2,99 millones** de euros a 0,91

Incluye **141 nuevos accionistas** de una ronda de crowdfunding (0,25 millones) en Fellow Funders

Las ampliaciones de capital **private equity** se realizaron al precio de la **OPV**

Líneas de productos

Integrales



Abiertos



Series limitadas



Legendary Aspar Ltd Edition

Balance de situación a 31 de diciembre de 2025

	BALANCE (€)						
	<u>Assets</u>					<u>Equity&Liabilities</u>	
	2025	2024				2025	2024
ACTIVO FIJO	1.713.731	1.400.413	Patrimonio Neto	4.351.529	4.340.033		
<i>Intangible</i>	305.144	337.934					
<i>Material</i>	916.649	789.189	Deuda a largo plazo	259.471	697.019		
<i>Financiero</i>	263.600	600					
<i>Otros</i>	228.338	272.691	Pasivo Corriente	1.312.838	1.176.481		
ACTIVO CORRIENTE	4.210.107	4.813.120	Deudas	130.139	349.503		
<i>Existencias</i>	1.707.364	1.404.786	Proveedores	1.182.699	826.979		
<i>Clientes</i>	749.964	904.187					
<i>Financieras</i>	324.801	799					
<i>Cash</i>	1.427.978	2.503.348					
TOTAL	5.923.838	6.213.533	Total	5.923.838	6.213.533		

- Estructura de capital **consolidada**
- Sin **deuda financiera neta (negativa)**
- **Deuda/equity** 8,9%, mínimo riesgo financiero
- Plan de expansión **financiado**

Descripción de la actividad y del sector: fuerte growth

Modelo de negocio del sector

Crecimiento orgánico

Las ventas de **motocicletas** experimentarán un crecimiento **CAGR** del **2,7%** hasta 2029*:

- Avance **clase media** en **países emergentes**
- Crecimiento **población urbana**
- Actividades de **ocio y deportivas**
- **Motos eléctricas**: incentivos fiscales

**Fuente: Global Market Insights y TAdviser*

Modificación cualitativa y tecnológica: **ventaja competitiva**

- Cascos inteligentes
- Materiales
- Personalización
- Sostenibilidad y responsabilidad social
- Seguridad

Oportunidad de fuerte growth en mercados emergentes

Crecimiento exponencial cercano derivado de resoluciones de **organismos multinacionales**

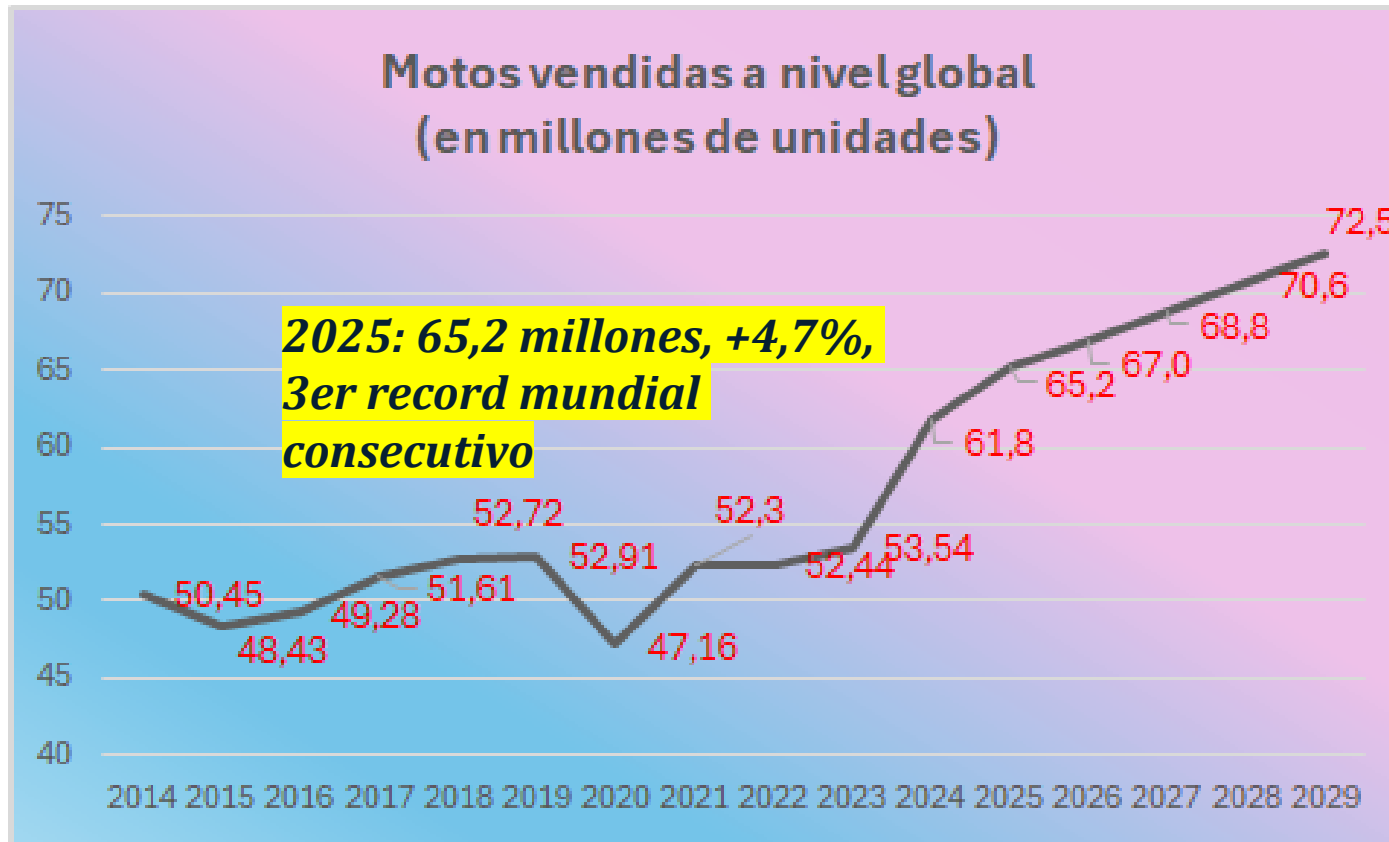
OMS Objetivo 2030: 100% utilización cascos homologados

ONU Década de acción para la seguridad vial 2021-2030. Reducción 50% muertes y lesiones graves

La década de acción es respaldada por la **Fundación FIA** y el **Banco Mundial de Desarrollo**

La demanda global de motocicletas alcanzará las 80M de unidades en 2030. Sector en crecimiento estructural a nivel orgánico

Demanda global proyectada de motocicletas (en millones de uds.)



Crecimiento orgánico consistente

Catalizadores:

- Medio de transporte **eficiente** y **económico** en áreas urbanas
- **Trends:** Motos eléctricas y premium
- **Scooters:** incremento áreas urbanas (Europa)
- **Ocio y deportes**
- El mayor crecimiento vendrá del área de **Asia-Pacífico:** por la urbanización y aceptación de los consumidores chinos e indios, factores culturales (símbolo de status).
- **Factores macroeconómicos:** Urbanización creciente a nivel global; Incremento renta disponible en economías emergentes; mejoras de las infraestructuras; COVID-19 efecto positivo (evitar contacto transporte público).

La nueva regulación internacional y los ODS impulsan una demanda estructural de cascos en mercados emergentes: crecimiento exponencial hasta 2030

Fase crítica sectorial
Crecimiento exponencial: SEGURIDAD VIAL



Mercados emergentes:
oportunidad



NUEVA NORMATIVA

UN R.22.06

118 países deberán adaptarse a la nueva normativa

La Segunda Década de Acción para la Seguridad Vial 2021-2030 fue proclamada en la **Resolución A/RES/74/299** de las **Naciones Unidas** sobre la mejora de la seguridad vial mundial alentando a los estados miembros a adoptar políticas y leyes rigurosas sobre motocicletas, **incluida la utilización de cascos por los propios motociclistas** en el marco de las normas internacionales vigentes, con el objetivo de reducir las muertes y lesiones graves en carretera en un **50%** para **2030**.

La **Década de Acción** está respaldada por el **Plan Mundial**, que es la guía para que los gobiernos alcancen la meta de 2030.



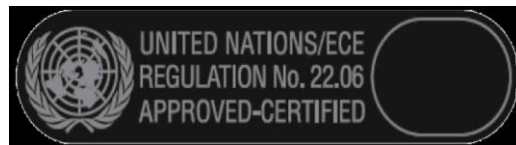
Los accidentes de tráfico son un **problema humano y económico**. Según la **OMS**, suponen un gasto de hasta el **5% del Producto Interior Bruto** anual de algunos países.



Reducir las muertes y lesiones causadas por accidentes de tráfico es una **prioridad económica y social**.

Empresa y producto: NZI cumple con estándares globales en mercados regulados

NZI ofrece un producto homologado y competitivo en precio, viable en mercados emergentes.



En **48 países** de los **5 continentes** el **Reglamento N°22 de Naciones Unidas** es el único de **obligatorio cumplimiento** para fabricantes, importadores, distribuidores y usuarios de motocicletas. Un número significativo de países adicionales lo reconocen, pero aún están en proceso de adoptarlo como único.

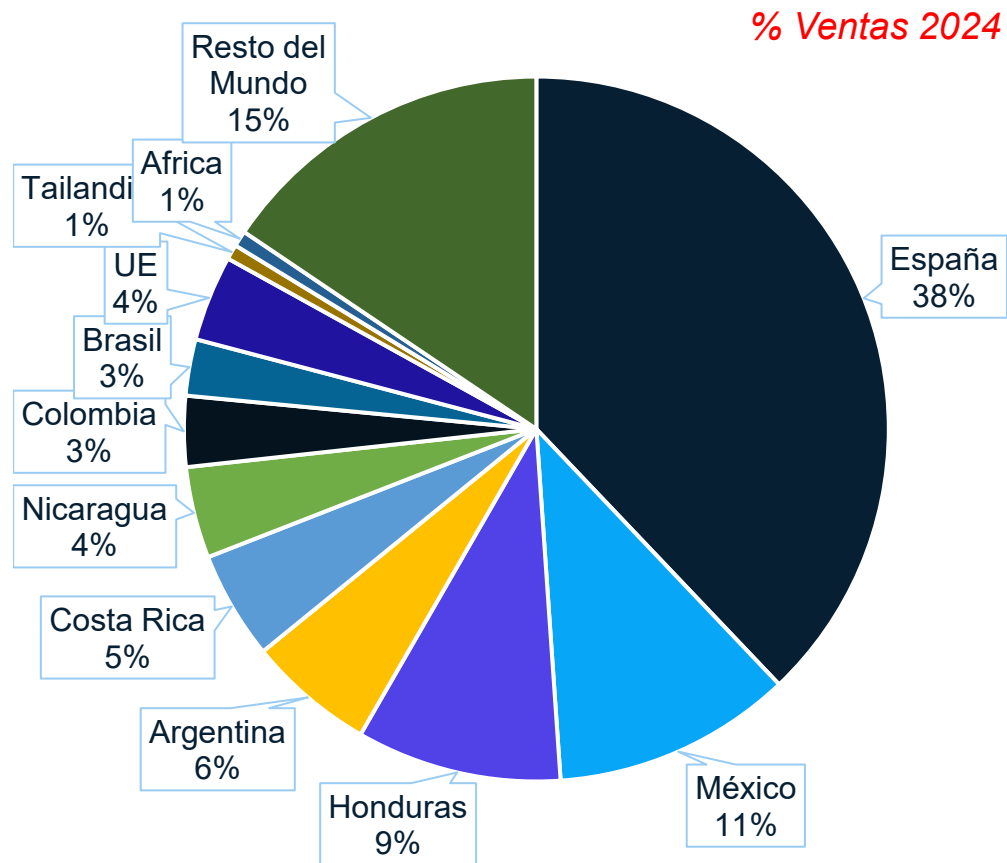
Mientras que en **EE.UU.** el estándar de referencia es el **DOT FMVSS-218**, que ha sido adoptado por otros países.

La regulación añade barreras de entrada a un sector competitivo

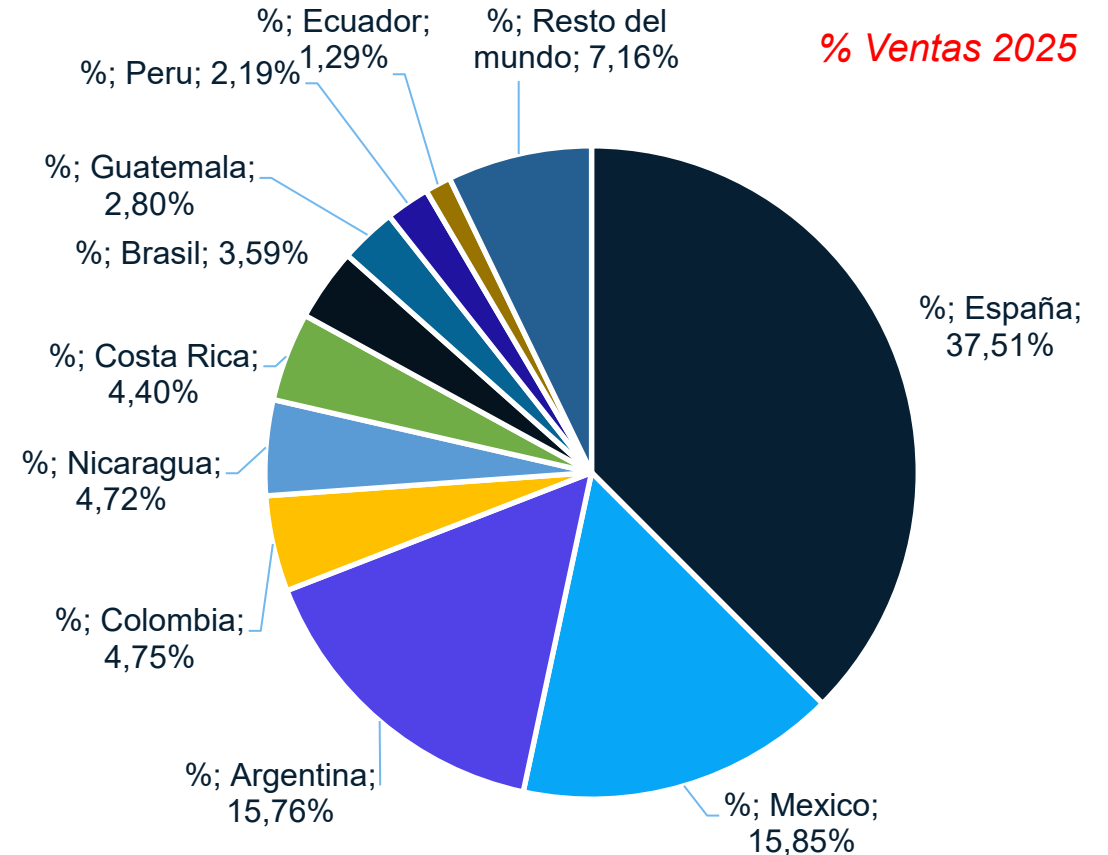


NZI genera el 62% de su facturación fuera de España, con fuerte presencia en LATAM y expansión global

Distribución geográfica, ventas 2024



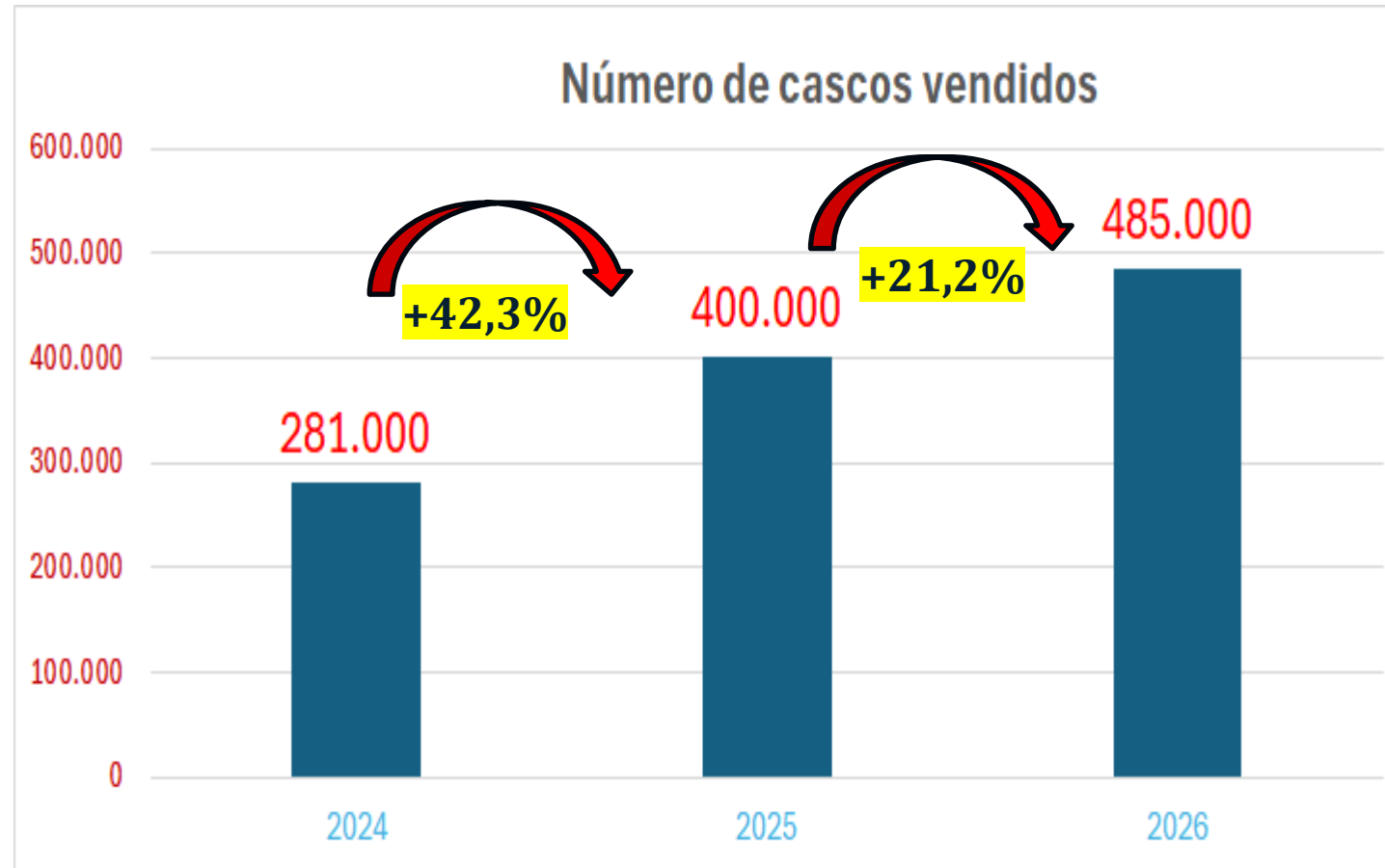
2025



Principales clientes de NZI



Producto competitivo: el crecimiento se fundamenta vía volumen de unidades vendidas: 2024-26 +72,5%



- ✓ *El crecimiento de la compañía viene fundamentado vía volúmenes*
- ✓ *El carácter competitivo del producto NZI se manifiesta en el número de unidades vendidas*

8 plantas estratégicas permiten ampliar capacidad productiva



Crecimiento exponencial de ventas y EBITDA entre 2023, 2024 y 2025

NZI	Euros					
		<i>Históricas</i>			<i>Crecimiento</i>	
		2023	2024	2025	2025 vs. 2024	2025 vs. 2023
Venta de cascos		4.278.896	6.335.816	8.368.038	32,08%	95,57%
EBITDA		100.933	264.261	460.274	74,17%	356,02%

Fuerte crecimiento

Fuerte generación de caja y mejora de rentabilidad

NZI	Euros (€)			
	Históricas			Guidance 2026
	2023	2024	2025	2026
Venta de cascos	4.278.896	6.335.816	8.368.038	10.000.000-12.000.000
COGS	-2.470.799	-4.033.683	-5.156.468	
<i>Margen Bruto</i>	1.808.097	2.302.133	3.211.570	
%	42,26%	36,34%	38,38%	
<i>Gastos personal</i>	-951.573	-1.145.400	-1.240.130	
<i>Otros gastos explotación</i>	-920.486	-1.513.054	-1.597.385	
<i>Otros ingresos de explotación</i>	164.895	620.582	86.220	
EBITDA	100.933	264.261	460.275	600.000-1.200.000
%	2,36%	4,17%	5,50%	
<i>Amortizaciones</i>	-156.228	-168.328	-222.536	
EBIT	-55.295	95.933	237.738	400.000-1.000.000
%	-1,29%	1,51%	2,84%	
<i>Resultado financiero</i>	13.704	-23.047	-17.536	
<i>Impuestos</i>	5.715	-10.677	-62.573	
Beneficio neto	-35.876	62.209	157.629	
%	-0,84%	0,98%	1,88%	
CFO		-156.275	533.978	

- ✓ *Expansión de márgenes (apalancamiento operativo y modelos propios)*
- ✓ *Generación de cash flows*
- ✓ *Continuidad de las tasas de crecimiento*
- ✓ *Según la valoración independiente de Gesvalt incluida en el DIIM: 2025-2030 CAGR Ventas 26,8% y 77,2% EBIT**

* Valoración junio 2024

Consolidación del perfil de fuerte crecimiento y expansión de márgenes

NZI es una empresa comprometida con los estándares ESG



- **Input de materiales:** mayor uso de materiales ligeros y resistentes como la fibra de carbono y el grafeno, cascos más ligeros y cómodos con mayor protección contra impactos, desarrollos de materiales sostenibles y ecológicos.

- **Sostenibilidad y responsabilidad social:** Compromiso con la sostenibilidad y el uso de materiales reciclados, fabricación ética y responsable con el medio ambiente.



- **Protección de la salud:** El uso del casco reduce el riesgo de muerte en un 37-42% y el de lesiones graves en la cabeza en un 69-72%.

- La compañía está comprometida con la **responsabilidad social corporativa** y tiene implementadas políticas para la no discriminación entre sus empleados por razón de género o aspectos culturales.

- **El uso del casco libera recursos públicos para ser aplicados en políticas sociales.** El gasto médico tras lesiones por falta de seguridad vial alcanza hasta un 5% del PIB en algunos países.



- NZI, como **empresa ESG**, está completamente comprometida con las **buenas prácticas de gobierno corporativo y transparencia** con accionistas y stakeholders.

- NZI cumple el **código de buen gobierno de sociedades cotizadas** de la CNMV.

Sólido rendimiento bursátil

Normalized As Of 06/20/2024
Last Price
■ NZI Technical Protection SL 119.7802
■ IBEX 35 Index 160.2921

Un 19,7% desde la salida a bolsa



Apéndice

Órgano directivo y consejo de administración

NZI, como **empresa ESG**, está completamente comprometida con las buenas prácticas de **gobierno corporativo**, **transparencia** con accionistas y stakeholders, **igualdad de género** y **responsabilidad social** corporativa.

El consejo de administración está formado por **11 miembros**, de los cuales 8 son Consejeros.



D. Juan José Bernat
Dominical y ejecutivo



D. Ramón Ibañez Ortín
Dominical



D. Pablo Reig
Dominical



D. Javier Macías
Dominical



D. Alejandro Pérez Pellicer
Independiente



D. Nazario Ibañez Ortin
Presidente
Dominical y ejecutivo



D. Nazario Ibañez Azorín
Presidente de Honor. Fundador
No consejero



D. José Juan Cortina
Secretario. No consejero



D. Ignacio Bordera
Vicesecretario. No consejero



D. Angel Nieto
Independiente



D. Juan Luis Barrios
Independiente



Estrategia y ventaja competitiva




ESG

- Sostenibilidad
- Materiales reciclados
- Fabricación responsable medio ambiente



Personalización

- Diseños
- Colores
- Material 3D



Adaptación


A las tendencias y dinámicas del sector:

- Inversión en tecnología
- Seguridad
- Sostenibilidad



Nuevos materiales

- Ligeros y resistentes
- Fibra de carbono y grafeno
- Ligeros, cómodos, sostenibles y ecológicos



Estrategia precios

- Precios competitivos
- Competencia en mercados emergentes



Cascos inteligentes

- Bluetooth
- GPS
- Cámaras
- Sistemas de comunicación



Estricta regulación

- Mayor absorción de impactos
- Desarrollo de tecnologías para detección de fatiga y somnolencia

x

¡Gracias!



Miguel Ángel García-Ramos, CFA, PhD

Email: ma.garcia-ramos@nzi.es

Tlf: 652509873

<https://nziCorp.es/inversores/>