

Oquendo, 30 de marzo de 2020

Hecho Relevante: Presentación a inversores nueva composición Grupo NBI

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 06/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), se pone a disposición del Mercado la siguiente información relativa a NBI Bearings Europe, S.A. (en adelante, “NBI”, la “Compañía”, la “Sociedad” o el “Grupo”).

NBI ha publicado recientemente la toma de participación en dos sociedades: adquisición del 91,2% de Industrias Metalúrgicas Galindo (HR de 29 de enero) y adquisición del 51% del capital social de FKL India Private Ltd. (HR de 21 de febrero).

La Compañía ha elaborado una presentación explicando la composición del Grupo tras ambas operaciones. Dada la situación actual originada por el Coronavirus, se ha incluido un apartado con el impacto y medidas adoptadas por NBI al respecto.

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 dispone de 7 plantas productivas localizadas en el área del País Vasco e India.

El Grupo NBI está integrado por diez sociedades distribuidas en dos divisiones y tres unidades de negocio:

- **División Rodamientos:** NBI Bearings Europe, S.A., cabecera del Grupo (I&D, fabricación y comercialización), NBI Bearings Romania, S.R.L. (ingeniería de aplicaciones), NBI Bearings do Brazil (comercialización en Brasil), Grupo NBI Oficina Central S.L.U. (servicios centrales) y FKL India Private Ltd. (fabricación).
- **División Industrial:**
 - **Transformación metálica:** Egikor, S.A.U. (estampación) y Aida Ingeniería S.L. (calderería).
 - **Mecanizado:** Industrias Betico, S.A.U. (decoletaje), Talleres Ermua, S.L.U. (mecanizado de precisión) e Industrias Metalúrgicas Galindo, S.L. (aeronáutica).

Se adjunta presentación.

Muy atentamente,

Roberto Martínez

Presidente Ejecutivo de NBI Bearings Europe, S.A.

www.nbibearings.com

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



PRESENTACIÓN INVERSORES 2020

Marzo 2020



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





Grupo NBI



Visión



Historia



Rodamientos



División Industrial



Coronavirus: prioridades y medidas adoptadas



Perspectivas



Análisis económico financiero 2014-2019



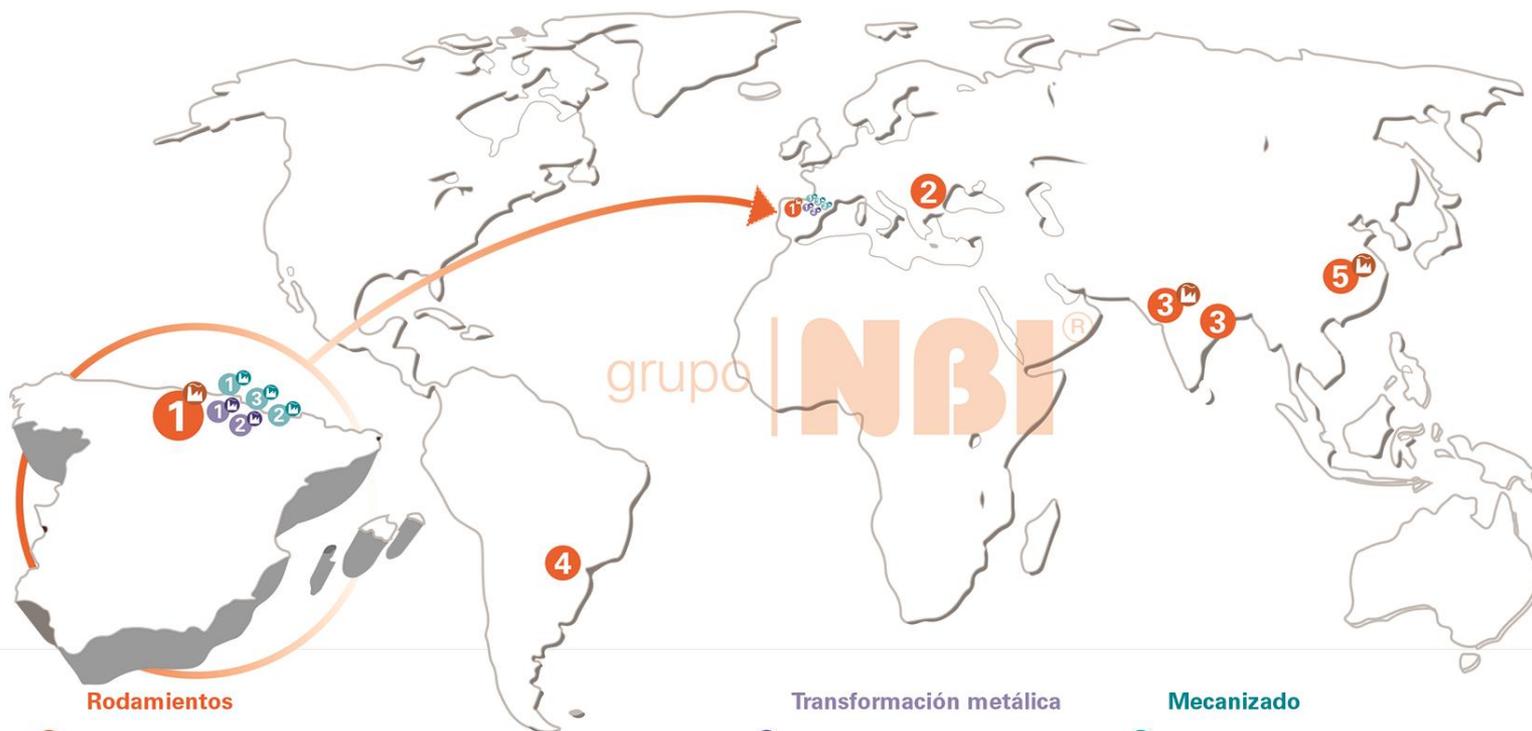
Objetivos Grupo NBI: Plan 50/22



Accionistas



- Grupo formado por 2 divisiones:
 - ✓ Rodamientos
 - ✓ Industrial
- Facturación 2019: 24,5 millones euros. Presupuesto 2020: 30,5 millones euros.
- Plantilla compuesta por 210 empleados.
- 7 plantas de producción propias y acuerdo estratégico con Cronos.
- Equipo directivo altamente cualificado con dilatada experiencia.
- Equipo operativo amplia experiencia en sus posiciones.



Rodamientos

- 1** **NBI BEARINGS EUROPE, S.A.**
Oficinas centrales del grupo NBI, I+D, diseño, fábrica y almacén en Oquendo (España).
- 2** **NBI BEARINGS ROMANIA, SRL.**
Oficina comercial e Ingeniería de aplicaciones en Bucarest (Rumanía).
- 3** **NBI INDIA, LTD.**
Fábrica en Ahmedabad y oficina comercial en Kolkata (India).
- 4** **NBI BEARINGS DO BRAZIL, LTDA.**
Oficina comercial con almacén en São Paulo (Brasil).
- 5** **CRONOS.**
Acuerdo estratégico - partner preferente en Changzhou (China).

Transformación metálica

- 1** **EGIKOR, S.A.U.**
Oficina técnica y fábrica de estampación en Ermua (España).
- 2** **AIDA INGENIERÍA S.L.**
Oficina técnica y fábrica de calderería fina en Artea (España).

Mecanizado

- 1** **TALLERES ERMUA, S.L.U.**
Oficina técnica y fábrica de mecanizado de precisión en Mallabia (España).
- 2** **INDUSTRIAS BETICO, S.A.U.**
Oficina técnica y fábrica de decoletaje en tornos multihusillos en Bergara (España).
- 3** **INDUSTRIAS METALÚRGICAS GALINDO, S.L.**
Oficina técnica y fábrica de mecanizado de precisión en Mungia (España).



8 Plantas de fabricación



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.

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

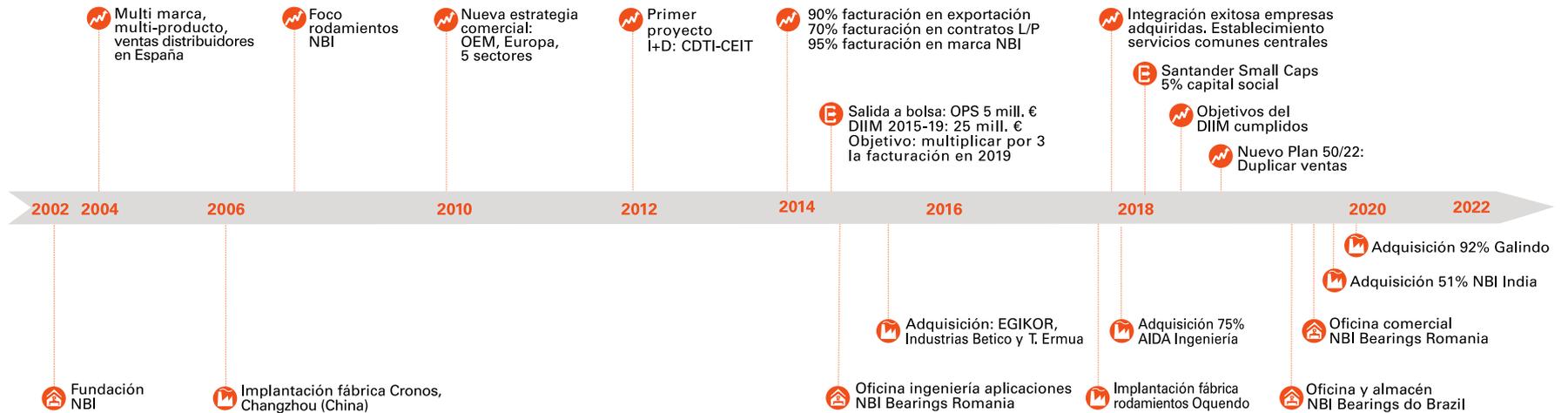
- **Servicio comercial extraordinario.** Cumplir nuestros compromisos de calidad y plazos de entrega, con una atención próxima y de valor.
- **Innovación continua** enfocada al diseño de producto propio.
- **Servicio técnico pre-venta y post-venta individualizado** como elemento diferenciador.
- **Cadena de suministro** sustentada en relaciones estrechas, de mutua confianza y de largo plazo.
- **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. **Cultura y valores propios.**
- **Accionistas satisfechos**, generando una rentabilidad sostenible en el medio plazo, y siempre con una absoluta transparencia.



Historia



Hitos 2002-2020



Rodamientos

- Ventas actuales 13 millones euros.
- Equipo compuesto por 100 personas.
- Actividad origen del Grupo. Unidad de negocio de mayor contribución en ventas y márgenes (euros y %).
- Mercado de rodamientos mundial asciende a 80.000 millones de euros.
- Centrado en ventas clientes OEM, lotes bajos/medios para aplicaciones de altos requerimientos técnicos.
- Dos plantas productivas propias (5.500 + 3.000 m²). 3 líneas de producción disponibles.
- Acuerdo estratégico con Cronos.
- Oficinas comerciales: Oquendo, Brasil, Rumania y Kolkata.
- Equipo directivo, diseño y ventas con una amplia experiencia en el mercado de rodamientos.



Tipología de rodamiento por planta productiva

Diámetro interior (mm)	SRB	TRB	CRB 90% Ventas	SPB
25-120	1	1	4 1	5
120-240	2	2	4 2	5
240-500	5 3	5 3	4 3	5
500-1.000	5	5	4 5	

- 1 India
- 2 Oquendo Fase I
- 3 Oquendo Fase II
- 4 Cronos (acuerdo estratégico)
- 5 Otros

SRB *Spherical Roller Bearings*

TRB *Taper Roller Bearings*

CRB *Cylindrical Roller Bearings*

SPB *Spherical Plain Bearings*



Planta de Oquendo

Componentes homologados y validados en la 1ª fase

1



2



3



Pista de rodadura esférica externa.

- Tratamiento de endurecimiento especial para aumentar la vida del rodamiento.
- Fabricado en Oquendo con muy alta calidad.

Pista de rodadura interna.

- Tratamiento de endurecimiento especial para aumentar la vida del rodamiento.
- Fabricado en Oquendo con muy alta calidad.

Rodillo esférico

- Elemento de elevada precisión dimensional y geométrica.
- Elemento comprado.

Componentes homologados y validados en una 2ª fase

4



5

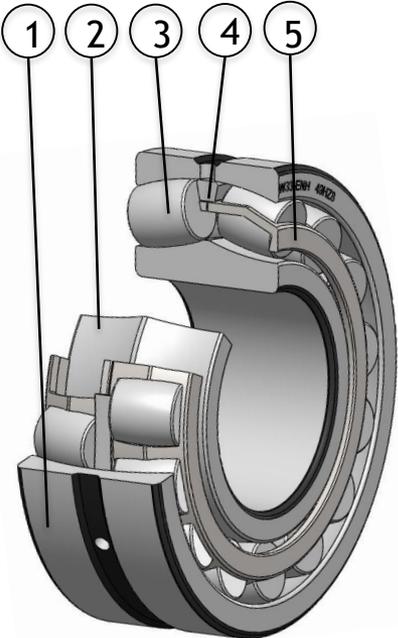


Anillo guía interior

- Definición material partida y parámetros de cada etapa de fabricación para evitar que se deforme.
- Tratamiento de endurecimiento especial para aumentar la vida del rodamiento.
- Elemento comprado.

Jaula (Separador de rodillos)

- Elemento de estampación de precisión. Troquel.
- Tolerancias de estampación muy precisas.
- Tratamiento de endurecimiento especial para aumentar la vida del rodamiento.
- Elemento comprado.



Rodamiento de rodillos esféricos autoalineable



Hitos fábrica de Oquendo.

- **Licencia de obra. 1 año** (junio 2015/junio 2016).
- **Fabricación y validación línea de producción. 2 años y medio** (enero 2016/junio 2018).
 - ✓ Construcción 6 máquinas, con robots y transferencias. 1 año (enero 2016/enero 2017). Graves problemas rigidez.
 - ✓ Construcción nuevas bancadas, desmontaje, montaje y nueva pre-aceptación. 7 meses (enero 2017/agosto 2017).
 - ✓ Instalación, puesta en marcha y aprobación en Oquendo. 10 meses (agosto 2017/junio 2018).
- **Desarrollo nueva cadena suministro completa. 1 año y 9 meses** (enero 2018/septiembre 2019). Lotes pequeños con mucha precisión y necesidad de costes muy ajustados. Actualmente imposible en Europa. China gran ventaja competitiva. Distancia ralentiza proceso homologación y desarrollo.
 - ✓ Aros interiores y exteriores en bruto. Precios, precisión dimensional y geométrica de los aros, especificaciones acero y tratamiento térmico, prototipos y ajuste de tolerancias y demasías de material en planos.
 - ✓ Rodillos esféricos (elemento comprado). Precios, tolerancias dimensionales y geométricas, especificaciones acero y tratamiento térmico, fabricación prototipos y ajuste tolerancias en planos finales.
 - ✓ Anillo guía interior (elemento comprado). Precios, definición parámetros proceso de fabricación óptimos, pruebas materiales/tratamiento térmico, fabricación prototipos, ajuste tolerancias dimensionales y geométricas.
 - ✓ Jaula (separador de rodillos) (elemento comprado). Precios, diseño troquel y parámetros proceso fabricación óptimos, pruebas materiales, proceso fabricación y tratamiento térmico, realización prototipos, ajuste de tolerancias dimensionales y geométricas.
- **Fabricación aros, montaje y validación rodamiento final en Oquendo. 1 año** (octubre 2018/octubre 2019). Primer rodamiento seriado abril 2019. Muestras enviadas para homologación en clientes. Feedback recibidos satisfactorios (pellets, reductores). Procesos de homologación largos.
 - ✓ Fabricación de los aros interiores y exteriores, ajuste de los parámetros de cada máquina, diseño y selección de los utillajes óptimos. Verificación y ajuste finales de demasías, tolerancias dimensionales y geométricas de cada etapa de fabricación. Diseño de utillajes y proceso para *SMED* (cambio rápido).
 - ✓ Montaje y validación de todos los componentes montados mediante análisis de vibraciones. Ajuste fino de los parámetros de cada componente para optimización calidad producto final.
- **Objetivo comenzar fabricación en serie en abril 2020.**



Tecnologías necesarias fabricación rodamientos.

Componente fabricación interna

Tecnología/conocimiento disponible interno



- **Diseño.** Equipo con experiencia. Inversión I+D y softwares externos y desarrollo de propietarios.
- **Ingeniería de aplicaciones.** Equipo con experiencia. Inversión softwares externos y desarrollo de propietarios.
- **Aros interiores/exteriores.**
 - ✓ Barra de acero (colada continua o lingote), forja y laminación, normalizado, **torneado**, tratamiento térmico, **rectificado**, tratamiento superficial, **montaje e inspección** (laboratorio metalográfico, **metalúrgico**, **test de vida**, corrientes eddy, **partículas magnéticas**, **visión**, **ultrasonidos**).
- **Rodillos.**
 - ✓ Barra de acero (colada continua o lingote). Normalizado, **decoletaje**, **torneado**, tratamiento térmico, **rectificado**, **inspección** y equipos clasificación.
- **Jaula chapa.**
 - ✓ Chapa de acero, **diseño** y fabricación **troquel**, **estampación jaulas**, **mecanizado**, tratamiento térmico e **inspección**.
- **Anillo guía.**
 - ✓ Sinterizado o tubo forjado y **mecanizado**, **corte**, tratamiento térmico, **inspección**.
- **Jaula latón.**
 - ✓ Fundición latón aleado, **mecanizado**, **inspección**.
- **Jaula poliamida.**
 - ✓ Plástico, diseño molde, **inyección plástico**, **inspección**.
- **Sellos.**
 - ✓ Distintos materiales, diseño molde, **inyección**, **mecanizado**, **inspección**.



Útiles, prototipos y otros procesos necesarios fabricación rodamientos.

Fabricación interna

Tecnología/conocimiento disponible interno

- **Utillajes Fabricación.** Para cada referencia que se introduce en fabricación por 1ª vez, es necesario un conjunto de utillajes para acoplar en las máquinas rectificadoras, y de superacabado (mandrinos portamuela, drivers, empujadores, ...). (Estos utillajes son factibles de **diseñar, fabricar, temprar y rectificar**).
- **Utillajes Test de Vida.** Para cada referencia que se desea validar mediante un ensayo de test de vida acelerado son necesarios utillajes de precisión específicos que se instalan en los puestos de ensayo. (Estos utillajes son factibles de **diseñar, fabricar, temprar y rectificar** en Oquendo).
- **Utillajes Control Calidad.** Pasa y no pasa, pokayokes, recambios de las maquetas de medición, para emplear en la fabricación y asegurar la calidad en proceso en Oquendo. (Estos utillajes son factibles de **diseñar, fabricar, temprar y rectificar**).
- **Símiles prototipos.** Antes de lanzar una orden de compra de componentes (aros interiores/aros exteriores/rodillos) de gran valor, es factible **fabricar** unos **símiles** de **estos componentes** y temprarlos externamente para ser fabricados en Oquendo y validar que no habrá problemas. Reducimos el riesgo de compra de componentes en nuevos diseños.
- **Connecting links** para *CRB full complement* por **corte y soldadura**. **Diseño y corte** por **prensa** aros internos NNF en dos, **diseño proceso y montaje** connecting link con aros por medio **prensa**.
- **Diseño utillaje y montaje TRB** (cierre jaula por **prensa**).



Estrategia crecimiento

- Apuesta por el crecimiento **orgánico**, salvo oportunidad muy clara que nos complemente.
- Mantener el esfuerzo en **captación y fidelización de talento**. Refuerzo permanente del equipo directivo y del personal de ventas. Sólido grupo humano con una amplia experiencia previa en rodamientos.
- **Comercial:**
 - ✓ **Equipo actual:**
 - Europa: 6 personas en Ventas, 3 en *Customer Service* y 4 en Ingeniería de Aplicaciones.
 - Brasil: 3 personas en Ventas.
 - India: 5 personas en Ventas, 1 en *Customer Service* y 1 en Ingeniería de Aplicaciones.
 - ✓ **Mercados a desarrollar/profundizar:**
 - **Europa.**
 - **India y países limítrofes.**
 - Delegación de **Brasil.**
 - Apertura oficina de ventas en **USA.**
 - ✓ Mantener foco en clientes (**primeros equipos y mantenimiento**), en aplicaciones **tiradas bajas/medias de altos requerimientos técnicos** y dónde sea relevante la capacidad de dar **soporte de ingeniería de aplicaciones**. Evitar sector auto.
- **Fabricación:** Plan ambicioso de **inversiones: ampliar gama y capacidad fabricación** en Oquendo e India y apuesta por **integrar procesos (tratamiento térmico, tratamiento superficial, forja y laminación, inyección plástico) y fabricación de otros elementos**. Objetivo: disponer de 8 líneas productivas (Oquendo e India) y 1 planta de tratamiento térmico en cada ubicación. Inversión prevista en Oquendo a 5 años: **10 millones de euros**. Inversión conjunta (51/49%) estimada en India: **9 millones de euros**.



- Ventas actuales 12 millones euros.
- Equipo formado por 110 personas.
- Compuesta por dos unidades de negocio: Transformación metálica y Mecanizado.
- Origen división industrial: adquisición empresas con tecnologías necesarias para integración vertical fabricación rodamientos (2016). Egikor (estampación), Betiko (decoletaje) y Talleres Ermua (torneado).
- Refuerzo unidad Transformación metálica con adquisición Aida (Calderería fina). Tecnología complementaria a estampación y posibilita acceso a nuevos mercados. (2018)
- Refuerzo unidad Mecanizado con adquisición Galindo. Tecnología complementaria a Talleres Ermua. Acceso a mercado estratégico (aeronáutico) y aporte de ventas cruzadas unidad Transformación metálica. (2020)
- 5 plantas productivas localizadas en el País Vasco distribuidas en 10.000 m².
- Oficina comercial en Oquendo.
- Equipo directivo y técnico con amplia experiencia en el mercado industrial.



División Industrial

Diseño, fabricación y suministro de componentes y/o subconjuntos dirigidos principalmente a los **sectores industriales y aeronáutico**.

Seleccionamos e invertimos en la tecnología óptima para cada proceso.





Constituida en 2003, se dedica al diseño y fabricación de componentes y montajes de transformación metálica. Departamento de ingeniería altamente cualificado. Planta ubicada en Artea (Vizcaya) con una superficie de más de 2.500m².

Productos

- **Área Industrial**
Fabricación:
 - ✓ Salas eléctricas y salas de máquinas de grúas de puerto de contenedores.
 - ✓ Filtros para máquinas de corte por hilo y electroerosión.
 - ✓ Centros de transformación y centros de potencia.
 - ✓ Armarios eléctricos.
 - ✓ Encadenados de diferentes máquinas: trenzadoras de alambre, tornos...
 - ✓ Bombonas a presión.
 - ✓ Defensas, bandejas de recogida y guías de carga de cintas transportadoras.
 - ✓ Bancadas de grupos de accionamiento.
 - ✓ Máquinas de manejo de materiales: Trippers, Apiladoras...
 - ✓ Moldes para la fabricación de utillajes del sector aeronáutico.Ingeniería de cálculo, diseño y desarrollo mecánico - estructural de:
 - ✓ Proyectos de mantenimiento, cintas transportadoras, recogedoras, apiladoras...
 - ✓ Proyectos estructurales de plantas industriales en sus diferentes aplicaciones.
 - ✓ Diferentes equipos de plantas industriales de ciclos combinados.
- **Área Arquitectura y Mobiliario**
 - ✓ Proyectos de diseño y fabricación de cerramientos completos clasificados de estaciones de autobuses enterradas y hospitales, centros de salud y centros de enseñanza.
 - ✓ Sistema de armario tabique modular metálico clasificado y homologado.
 - ✓ Cerramientos metálicos clasificados a la resistencia al fuego: Ciegos y Vidriados.
 - ✓ Carpintería metálica (fachadas, interior y muro cortina) Forster.

Procesos y maquinaria

- Corte.
- Punzonado CNC y plegado CNC.
- Soldadura por robot homologada.
- Soldadura manual homologada.
- Instalación de pintura por polimerización (polvo) y de pintura líquida.
- Centros de montaje, alineación de accionamientos, prueba de presión y control estanqueidad.
- Medios de manipulación: 1 grúa puente 10 Tn., 2 grúas puente 5 Tn. y carretillas elevadoras 2,5 Tn.



Empresa fundada en el año 1985, dedicada a la estampación de piezas y montaje de conjuntos. Planta ubicada en Ermua (Vizcaya) con una superficie de 3.000m².

Acreditada con el certificado de calidad: **ISO 9001:2015 e IATF 16949.**

Egikor S.A.U.

Productos/ Sectores

- Componentes, subconjuntos y montajes para:
- Ascensores.
 - Automoción y derivados.
 - Energía solar.
 - Electrónica.
 - Construcción.
 - Estanterías.
 - Señalización.
 - Otros sectores.
 - Diseño, fabricación de troqueles.

Procesos y maquinaria

- Prensas desde 60 Tn. hasta 400 Tn., automáticas y manuales.
- Soldaduras por resistencia, fresadoras, taladros.
- Punteadora, roscadoras y rectificadora.
- Pulidora por vibrado.
- Elementos de control:
 - ✓ Tridimensional, Proyectos de perfiles HB.3507/Starret.
 - ✓ Durómetro HOYTOM Minor 69.
 - ✓ Micrómetros exteriores e interiores, goniómetros, calibres.
 - ✓ Visión artificial.

Procesos de segundas operaciones

- Rectificado, mecanizado, avellanado, roscado y fresado.
- Vibrado, pulido, limpieza química y por ultrasonidos.
- Cataforesis, pintado electrostático en polvo y pintura líquida.
- Zincado, pavonado, bicromatado, fosfatado, galvanizado, tratamientos superficiales de la industria automotriz (ZnNi, ZnCr, ZnMn, Geomet, Delta-Tone).
- Temple y revenido, carbonitruración, temple por inducción, Ionit-Ox, temple bainítico.



Empresa fundada en 1985 dedicada al mecanizado de precisión en C.N.C. bajo plano. Planta ubicada en Mallabia (Vizcaya) con una superficie de más de 500m².

Acreditada con el certificado de calidad: **ISO 9001:2015**.

Talleres Ermua S.L.U.

Productos/ Sectores

Componentes, subconjuntos y montajes para:

- Automoción.
- Cilindros de gas.
- Elevación y ascensores.
- Empaquetado y alimentación.
- Componentes de válvulas.
- Motores.
- Naval y ferrocarril.
- Maquinaria industrial.
- Máquina herramienta.
- Construcción.

Maquinaria

- 6 tornos C.N.C. horizontales. (1 torno con 2 cabezales herramienta motorizada).
- 3 centros de mecanizado verticales.
- 6 rectificadoras de interiores y exteriores CNC hasta 400 mm.
- Rectificadora de caras paralelas hasta 850 mm.
- Torno multifunción robotizado.
- Programador Cad/Cam Tecksoft.
- Laboratorio de metrología: perfilómetro, rugosímetro, redondez, tridimensional.
- Laboratorio metalográfico: espectrómetro, durómetro, microscopio, macroscopio.

Tratamientos y segundas operaciones

- Brochado, mortajado, taladros profundos.
- Temple y revenido, carbonitruración, temple por inducción, Ionit-Ox.
- Zincado, pavonado, bicromatado, plateado, niquelado, anodizado, tratamientos superficiales de la industria automotriz (ZnNi, ZnCr, ZnMn, Geomet, Delta-Tone).



Empresa fundada en 1982 dedicada al decoletaje. Mecaniza piezas en tornos multi-husillos y de C.N.C. Planta ubicada en Bergara (Guipúzcoa) con una superficie de más de 2.000m².
Acreditada con el certificado de calidad: **ISO 9001:2015**.

Industrias Betico S.A.U.

Productos/ Sectores

Componentes, subconjuntos y montajes para:

- Automoción.
- Industria eléctrica y línea blanca.
- Elevación.
- Domótica y calefacción.
- Ferretería industrial.
- Carpintería metálica y construcción.
- Carrocería.
- Mobiliario urbano.
- Mobiliario del hogar: mamparas de baño y frentes de armario.
- Juguetería.

Maquinaria

- 13 tornos multi-husillos.
- 3 tornos C.N.C. de cabezal móvil.
- 5 estaciones de torneado.
- 3 lavadoras.
- 2 centrifugadoras.
- 2 máquinas de visión.
- Laboratorio de metrología: perfilómetro, rugosímetro, redondez, tridimensional.
- Laboratorio metalográfico: espectrómetro, durómetro, microscopio, macroscopio.

Tratamientos y segundas operaciones

- Limpieza química y por ultrasonidos.
- Rectificado.
- Temple y revenido, carbonitruración, temple por inducción, Ionit-Ox.
- Zincado, pavonado, bicromatado, estañado, plateado, niquelado, cobreado, tratamientos superficiales de la industria automotriz (ZnNi, ZnCr, ZnMn, Geomet, Delta-Tone).



Empresa con más de 50 años de experiencia, dedicada al diseño y fabricación de utillaje y pieza avionable seriada para el sector aeroespacial. Planta ubicada en Munguía (Vizcaya) con una superficie de 2.500 m².

Acreditada con el certificado de calidad: **EN 9100:2018, ISO 9001:2015, AIRBUS SUPPLIER N° 96.183 PDF**

Productos

- Utillaje grande para la fabricación de piezas avionables:
 - ✓ Gradas de montaje, manipulación, transporte...
 - ✓ Útiles para procesos de fabricación (conformado, curado, recanteo, taladrado, montaje verificación...).
- Utillaje mediano para la fabricación de piezas avionables:
 - ✓ Útiles para procesos de fabricación (conformado, curado, recanteo, taladrado, montaje verificación...).
- Pieza seriada:
 - ✓ Pieza mecanizada.
 - ✓ Pieza conformada de chapa.

Maquinaria

- 2 fresadoras puente.
- 3 centros de mecanizado de 5 ejes.
- 3 centros de mecanizado de 3 ejes.
- 6 tornos C.N.C horizontales.
- Prensas desde 60 Tn. hasta 400 Tn., automáticas y manuales.
- 1 Fresadora columna móvil (nueva incorporación).
- 2 máquinas tridimensionales de medición-verificación.
- 1 láser Tracker.
- Laboratorio de metrología: perfilómetro, rugosímetro, redondez, tridimensional.
- Laboratorio metalográfico: espectrómetro, durómetro, microscopio, macroscopio.

Procesos

- Diseño (Catia V5, Unigraphics NX, VERICUT).
- Procesos de unión:
 - ✓ Soldadura de estructuras.
 - ✓ Tratamientos térmicos: temple y revenido, temple por inducción.
 - ✓ Inspección NDT: partículas magnéticas.
- Procesos de conformado de chapa: estampación, plegado, curvado, elasto-conformado.
- Procesos de transformación mecánica: torneado, fresado 3-5 ejes, rectificado...
- Montaje mecánico: montaje y ajuste dimensional de conjuntos y estructuras con láser Tracker.
- Tratamientos superficiales: pintura, pavonado, cromado, pasivado, zincado, galvanizado.
- Procesos de inspección y ensayos:
 - ✓ Inspección CMM, láser Tracker y convencional.
 - ✓ Marcado por micropercusión, marcado láser.
 - ✓ Pruebas de vacío y funcionales.
- Instalación de proyectos en la planta de cliente.



Estrategia crecimiento

- Apuesta por combinar crecimiento **orgánico/inorgánico**.
- Búsqueda de oportunidades de adquisición que:
 - ✓ Aporten **tecnologías diferentes** a las existentes en NBI. A su vez **generen ventas cruzadas** (búsqueda carga mínima 75% por planta). Tecnología facilite acceso a sector Automoción?
 - ✓ **Complementen el rango de maquinarias en tecnologías ya existentes** en el Grupo. A su vez generen ventas cruzadas. Ejemplo Galindo/Aeronáutica. Complementa la unidad de mecanizado con maquinaria de mayor tamaño y complejidad, genera ventas cruzadas en otras plantas del Grupo.
 - ✓ Dispongan de las **tecnologías existentes** en el Grupo, pero ubicadas en **países low cost**.
- Mantener el esfuerzo en **captación y fidelización de talento**. Refuerzo permanente equipo directivo, personal técnico y de ventas.
- **Comercial:**
 - ✓ **Equipo actual:** 6 personas en Ventas, 3 personas en *Customer Service*.
 - ✓ **Mercados a desarrollar/profundizar:**
 - 90% **ingresos** generados en **España**.
 - **Europa**. Objetivo incrementar las ventas en **Europa** hasta alcanzar un **25%** del total.
 - Promover ventas a través delegación **Brasil**.
 - ✓ **Desarrollar soluciones** para sectores/aplicaciones diferentes a los actuales, propósito carga mínima por planta 75% de su capacidad. Potenciar inclusión moderada iniciada en sector auto con el propósito de saturar las plantas actuales.
- **Plan Inversiones crecimiento: ampliar rango fabricación**. Actualmente mucha **capacidad libre**. Profundizar en el modelo implantado en rodamientos, **combinación fabricación local con low cost**.



Prioridades actuales

- Salud de todo el equipo. No correr riesgos innecesarios.
- No retrasar entregas a ningún cliente para evitar generarles problemas. Si se ven obligados a parar que sea decisión suya, no por falta de suministro. No se ha dejado de cumplimentar ni un solo pedido. Pendiente evaluar impacto nueva situación de paralización.
- Adoptar las decisiones necesarias con agilidad y rapidez para minimizar las consecuencias de esta crisis. Gestionar la incertidumbre con información cambiante.

Decisiones tomadas

Medidas adoptadas en función de la situación de cada una de nuestras plantas y áreas funcionales.

En oficinas:

- Teletrabajo siempre que sea posible.
- Plan de formación comercial y técnico específico. Combinación cursos presenciales en grupos reducidos con formación telemática.
- Nuevas campañas de marketing y comunicación. Actualización presentación corporativa, realizando nuevas presentaciones específicas por sectores y avanzando con el desarrollo de la nueva página web.
- Revisión y actualización planes de acciones a corto plazo. Una vez superada situación de emergencia, empezar al 120%.
- Video conferencias con clientes. En Europa ahora menos factible, muchas empresas han parado su actividad o tienen personal para emergencias. En USA aun estamos consiguiendo tener videoconferencias interesantes.
- ERTes 50% para minimizar impacto económico. Resaltar apoyo, compromiso y colaboración de toda la plantilla.

En las plantas productivas. En función de la demanda medidas personalizadas cambiantes:

- Rodamientos: ERTE del 50% del tiempo.
- Aeronáutica: ERTE del 100%, se ajustará según necesidades de los clientes.
- Mecanizado: ERTE del 50%.
- Decoletaje, estampación y calderería: hasta ahora ninguno. Comienzan a llegar comunicaciones de clientes y proveedores que con total seguridad obligarán a aplicar un ERTE.

Área financiera. Acogerse a todas las medidas de liquidez que los diferentes gobiernos están poniendo a disposición de las empresas:

- Gobierno vasco/Elkargi. Cerrado 1 millón de euros de préstamo.
- Gobierno España. A la espera de publicación del reglamento de aplicación de las medidas aprobadas sobre avales a empresas. Se ha contactado con todos los bancos.



Corto plazo. Primer semestre.

El impacto del coronavirus sobre la cuenta de resultados consolidada está resultando muy importante.

Mercado de consumo de rodamientos se ha resentido mucho. Por experiencia en los sectores en los que opera NBI, Europa replica lo que sucede en China (ventas de Cronos) con un decalaje de 2-3 meses.

Como ejemplo: el mercado chino se debilitó durante el periodo agosto/octubre, lo que se reflejó en una contracción de las ventas de rodamientos en NBI en los dos últimos meses del año. Sin embargo, noviembre y diciembre fueron dos meses excepcionales en China, por ello el ejercicio 2020 arrancó con fortaleza (enero resultó mucho mejor que los dos meses anteriores).

El coronavirus no ha tenido efecto alguno sobre nuestra capacidad de suministro (disponemos de un stock elevado). Por el contrario, está teniendo un impacto muy significativo sobre la demanda mundial del mercado industrial. Inicialmente el parón en China motivó que los fabricantes retrasaran la adquisición de maquinaria, y eso repercutió inmediatamente en sus proveedores europeos, que son los principales clientes de NBI. De esta forma, febrero sufrió un parón muy importante (-25% ingresos). Marzo ha continuado con la misma tónica. La propagación descontrolada del virus en Europa (Italia, España, Francia y Alemania) ha tenido como consecuencia un parón de la demanda interna en Europa, lo que está agravando la situación. Adicionalmente, tanto la situación en India (confinamiento total) como en Brasil (parón de muchas industrias) tendrán un impacto adicional sobre la cuenta de resultados.

La división industrial sufrió durante 2019 la debilidad de la demanda interna en España, así como el incremento de competidores en los sectores industriales por la incorporación de empresas suministradoras de automoción (que buscaban compensar el fuerte impacto del descenso del sector auto). Se ha agravado mucho la situación con la llegada del coronavirus. El parón de la industria manufacturera en España está teniendo un impacto muy significativo sobre la demanda (febrero y marzo -15% ingresos). Diariamente se reciben comunicaciones de clientes que se ven obligados a parar sus plantas y por lo tanto congelar las entregas programadas.

Resulta difícil cuantificar el impacto sobre las cuentas consolidadas en el segundo trimestre. Todo dependerá de la evolución del virus y las medidas que sean adoptadas por España y Europa. En cualquier caso se puede considerar un semestre perdido.



Segundo semestre.

Cronos (socio estratégico de NBI) en la actualidad está 100% operativo. En China comienzan a tener una relativa normalidad, obviamente con las debidas precauciones, y parece que comienzan a controlar la situación. Una vez más China ha demostrado su agilidad en la toma de decisiones. En eso lleva a Europa una importante ventaja. A España y Europa entera les cuesta demasiado tiempo adoptar medidas semejantes a las implantadas por ellos.

NBI estima que en el segundo semestre 2020, una vez superada la crisis provocada por el coronavirus, las medidas adoptadas por el gobierno chino con el propósito de mitigar la presión social a la que está sometido, acelerarán las inversiones para potenciar el consumo interno. Esto repercutirá positivamente sobre las ventas de rodamientos.

Cronos está facturando con relativa normalidad en el mes de marzo. El sector de elevación es el que más está tirando de la demanda. Ésta es la primera señal de relativo optimismo. Si se replica el patrón que se ha seguido hasta ahora, esto implicaría que el sector en el que NBI tiene una mayor presencia comenzará pronto a demandar rodamientos en Europa.

Medio plazo (2022).

Los objetivos permanecen inalterables. Todo el equipo de NBI está enfocado y convencido de lograr las magnitudes y ratios recogidos en el Plan 50/22. A ello contribuirán las dos adquisiciones realizadas recientemente. Durante 2019, NBI ha estado muy activa en la identificación y acercamiento a empresas que nos complementen y nos permitan alcanzar los objetivos de dicho Plan. Hasta el mes de diciembre, se habían realizado mínimas inversiones sobre un total de 22 millones de euros incluidos para todo el período de vigencia del Plan. Ambas incorporaciones son estratégicas. Con FKL comenzaron las negociaciones en enero de 2019. Y con Galindo en julio 2019. En el pasado ejercicio NBI renunció a varias operaciones importantes porque consideramos que los múltiplos exigidos (motivados por el exceso de liquidez existente en el mercado) eran excesivamente altos.

NBI considera estratégico el sector aeronáutico. Después de varios intentos fallidos, se ha conseguido la adquisición de esta pequeña empresa (Galindo) que servirá de base para establecer un plan de crecimiento en dicho mercado. Galindo factura 2 millones de euros. Adicionalmente la entrada en este sector favorecerá a varias plantas del Grupo (Calderería -AIDA- y Mecanizado -Talleres Ermua-).



Medio plazo (continúa).

Aunque la situación de la demanda y del mercado puede ser similar a la sufrida por NBI en 2009, la posición actual del Grupo es totalmente diferente:

- Entonces, NBI no disponía de cartera de pedidos pendientes de entrega. Vivía de la sobredemanda existente. Cuando la burbuja de demanda desapareció, NBI se quedó sin pedidos que suministrar. Fue una situación muy dura, y aun así, la Compañía salió reforzada de esa crisis. Ahora es muy diferente, dado que la división de rodamientos cuenta con un importante volumen de pedidos por suministrar. Cuando el mercado vuelva a una relativa normalidad, NBI comenzará a servir los pedidos en cartera con la cadencia que los clientes demanden. En la división industrial (mitad de nuestros ingresos) sucede lo mismo, se dispone de una robusta cartera de pedidos.
- El Grupo está significativamente más diversificado.
- El equipo actual de NBI es extraordinario, mucho más sólido.
- La Compañía presenta una solidez financiera adicional por estar cotizando en el MAB. A esto se suma la conservadora política crediticia adoptada permanentemente por la Sociedad. En todos los informes trimestrales se detalla la elevada disponibilidad financiera: saldos de tesorería, saldos de clientes sin descontar ni factorizar (NBI nunca ha usado esa posibilidad) y cuentas de crédito sin disponer. NBI ha sido siempre partidaria de mantener una posición de sobre liquidez, con un doble objetivo: por una parte, disponer de capacidad de reacción para afrontar acontecimientos inesperados y, por otra, estar atentos a potenciales oportunidades que pudieran presentarse. La banca siempre ha confiado en NBI, y el Grupo siempre ha resaltado el apoyo que le han brindado. Este año, para financiar las dos adquisiciones realizadas se ha contado con el apoyo de COFIDES y de la banca (préstamos tipo fijo y a largo plazo con carencia). Esto permite mantener en la actualidad saldos disponibles similares a los de cierre 2019 (ascendían a 6,5 millones entre clientes y cuentas de crédito sin disponer, y una tesorería de 14 millones).
- Lo anterior, junto al trabajo proactivo de búsqueda y acercamiento realizado durante 2019, hace pensar que pueden surgir oportunidades de crecimiento inorgánico en los próximos meses.

Tal y como se manifestaba en la carta a los accionistas, NBI continuará informando al mercado de forma clara y directa de la situación de la Compañía en cada momento. Y en caso de que se estime necesario realizará una actualización de las cifras inicialmente previstas para 2020. No obstante, ahora no se dispone de visibilidad suficiente para poder cuantificar de forma precisa el impacto de la crisis en dichas magnitudes.



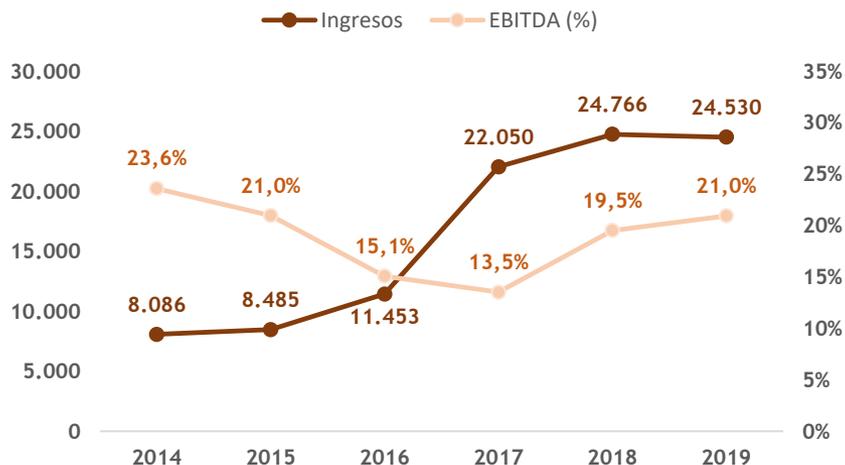
Para finalizar, el equipo de NBI desea transmitir a sus accionistas un doble mensaje:

- Total tranquilidad. Mientras persista el confinamiento generalizado, el consecuente impacto sobre la cuenta de resultados va a ser importante. No obstante:
 - ✓ Se han adoptado o están en proceso de aprobación medidas de flexibilidad y ajuste temporal de personal.
 - ✓ Los fundamentos de negocio de NBI son más robustos que nunca.
 - ✓ Se dispone de una muy sólida cartera de pedidos. Los pedidos se posponen, no se cancelan.
 - ✓ NBI está dotada de una extraordinaria posición de tesorería para hacer frente a la crisis.
 - ✓ El equipo está totalmente enfocado, activo y preparado para cualquier situación que tenga que afrontar.
- Agradecimiento por la confianza que sus accionistas siguen depositando en NBI.
 - ✓ La compañía debutó en el mercado en 2015 a un precio de 1,38 euros/acción, con un plan de multiplicar por tres los ingresos. Lo cumplió.
 - ✓ La acción cotiza a 3,1 euros (27/3/20). Antes de que se desencadenase la situación actual cotizaba por encima de 4 euros/acción.
 - ✓ El Plan 50/22 en vigor contempla multiplicar por dos los ingresos en 2022. Transmitir a los accionistas un mensaje de confianza y determinación total para su cumplimiento.

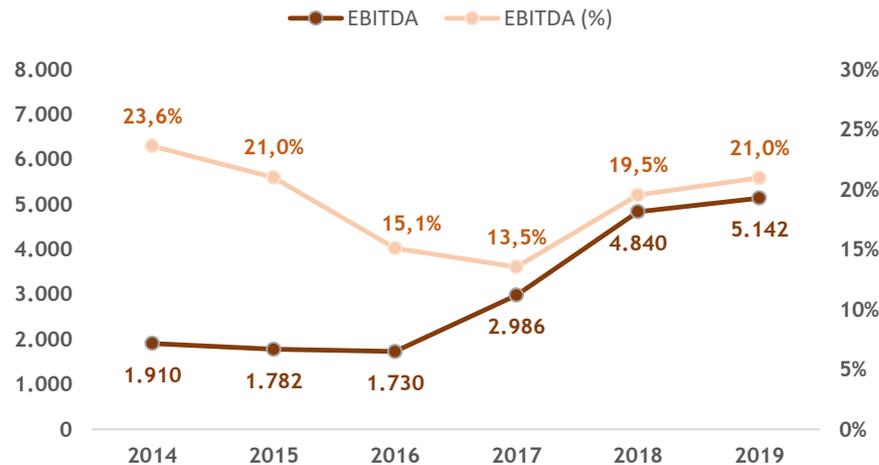
Para los accionistas de NBI lo mejor está por llegar!



Ingresos y Margen EBTDA(%)



Ingresos y Margen EBTDA(%)



Evolución deuda financiera neta (DFN)

Cifras en miles Eur

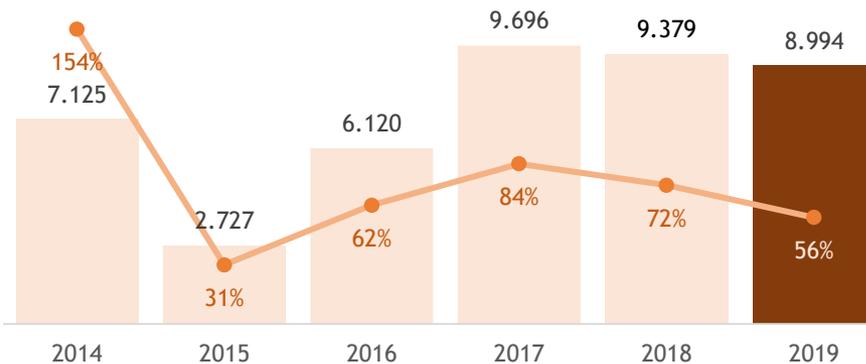
DFN/EBITDA12...



Evolución deuda financiera neta (DFN)

Cifras en miles Eur

DFN/Patrimonio



Principales magnitudes en 2022. (Cifras en millones de euros)

Ingresos totales

51,0

CAGR

20,7%

EBITDA

10,6

Margen EBITDA (%)

20,8%

CAGR

21,9%

EBT sin excep.

5,1

Margen EBT sin excep. (%)

10,0%

CAGR

20,7%

DFN/EBITDA

< 2.5

Flujo caja operativo (%) (*)

65%

CAPEX ()**

22
mill. eur

ROCE (*)**

16%

Flujo caja libre recurrente (%) (**)**

10%

(*) Flujo caja operativo (%): $(\text{EBITDA} - \text{Otros ajustes (activación I+D, subvenciones capital)} - \text{Resultado financiero} - \text{Impuesto pagado} - \text{Desembolsos extraordinarios} - \text{Inversión circulante neto operativo}) / \text{EBITDA}$.

(**) 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.

(***) ROCE: $(\text{EBIT} - \text{Activación I+D} - \text{Subvenciones} + \text{Amortización I+D} + \text{Amortización fondo de comercio consolidación}) / (\text{Fondos propios} + \text{Pasivo L/P (con coste)} - \text{Excedente de tesorería})$.

(****) Flujo caja libre recurrente (%): $(\text{Flujo caja operativo} - \text{CAPEX de mantenimiento}) / \text{Ingresos totales}$.



Accionistas

	Acciones	%
Totales	12.330.268	100,0%
Roberto Martínez	5.997.992	48,6%
Antonio Gonzalo	2.363.712	19,2%
Santander Small Caps (*)	876.318	7,1%

(*) datos informe trimestral CNMV

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.

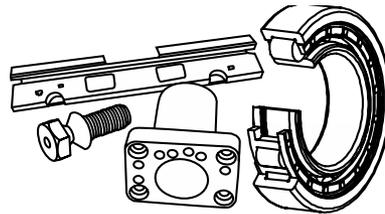
El presente documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo previsto en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, en el Real Decreto-Ley 5/2005, de 11 de marzo, y/o en el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, y su normativa de desarrollo.

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 Alternativo Bursátil .

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