

Oquendo, 29 de abril de 2025

Información Privilegiada: Avance de resultados primer trimestre 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 ha sido elaborada por la Compañía a partir de la información contable y financiera disponible y no ha sido verificada ni auditada por un tercero.

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 8 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 Kolkata (India)
 - NBI Bearings Romania: Ingeniería de aplicaciones en Bucarest (Rumanía)
 - NBI Bearings do Brazil: Oficina comercial en Sorocaba (Brasil)
 - Oficinas comerciales: Chile, Perú, Colombia 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 trimestre 2025.

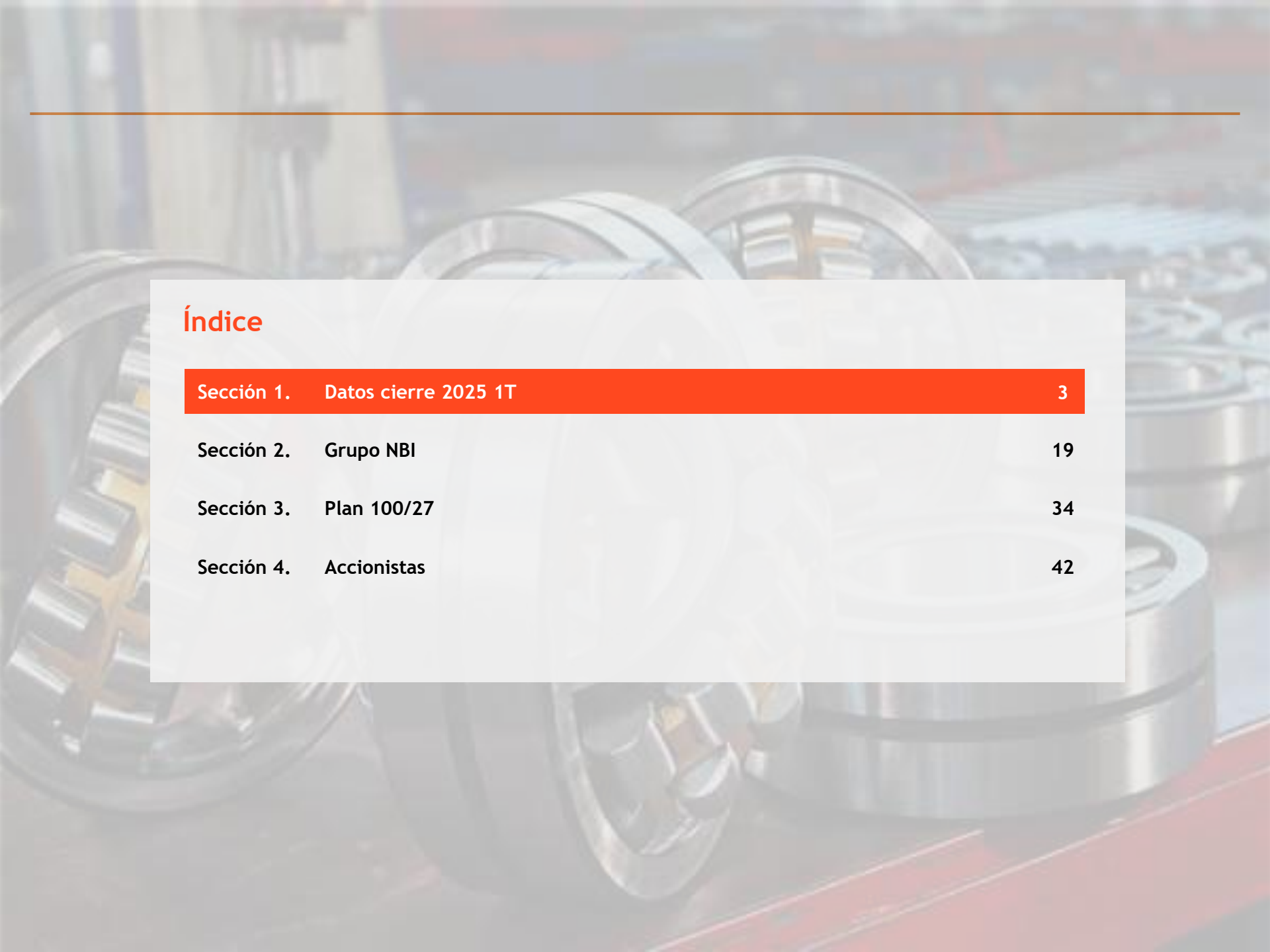
Muy atentamente,

Roberto Martínez
Presidente Ejecutivo de Grupo NBI

grupo | **NBI**®

Resultados consolidados 2025 1T
29 de abril de 2025





Índice

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

Índice

Sección 1. Datos cierre 2025 1T

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

Hitos relevantes

- **Ingresos 2025 1T se han situado en 13,5 m€, disminuyendo un 9,6% respecto a 2024 1T (-1,4 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) 0,7 m€ de ingresos perdidos en NBI industrial Oradea. Durante el periodo enero-marzo 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 1T se ha situado en 2,0 m€, lo que supone un descenso del 13,0% respecto del mismo periodo de 2024.** El margen EBITDA 2025 1T (%) se ha situado en el 14,9% en comparación con el 15,5% de 2024. El margen EBITDA (%) se ha visto penalizado por el descenso de los ingresos. La principal desviación proviene del mes de enero. El EBITDA de enero alcanzó 357,8 k€, mientras que la suma de los meses de febrero y marzo se ha situado en 1.648,2 k€. Durante el mes de enero se adoptaron las medidas adicionales de ajuste para corregir dicha desviación.
- **Resultado 2025 1T antes de impuestos (EBT) ajustado se sitúa en 570,0 k€ frente a los 1.196,0 k€ de 2024.** El margen EBT 2025 ajustado (%) se ha situado en un 4,2%, en comparación con el 8,0% de 2024. Dicho margen se ha situado en febrero y marzo por encima del 7,0%, es decir el origen de la desviación ha sido el negativo resultado obtenido en enero.
- **Beneficio 2025 1T después de impuestos (BDI) ajustado ha alcanzado 504,7 k€ frente a 1.034,2 k€ de 2024.** La principal desviación se produjo durante el mes de enero.
- **Deuda financiera neta (DFN) se ha situado en 36,9 m€, incrementando respecto a 4T en 1,9 m€.** El ratio $DFN/EBITDA_{12m}$ se sitúa en 4,6 veces. No obstante, se mantiene una sólida situación de liquidez, dado que se dispone de los fondos necesarios para afrontar todos los vencimientos de deuda hasta 2027 3T. Durante 2025 se ha ejecutado un CapEx por importe de 1,3 m€. Se ha incrementado el circulante en 2,0 m€:
 - En NBI India se ha aumentado el circulante por importe de 0,9 m€. Las principales causas han sido: i) inventario componentes necesario para lograr un aumento de la producción en India y ii) inventario adicional de rodamientos suministrados desde la matriz para la ejecución del plan comercial en curso
 - En NBI Bearings Europe se ha elevado el circulante por importe de 1,6 m€. Las principales causas han sido: i) inventario componentes necesario para elevar la producción en Oquendo y ii) pagos a proveedores por un importe superior a 1 m€ respecto de la media trimestral, este efecto se corregirá en los siguientes trimestres
 - Resto unidades disminución de 0,5 m€ en la partida de circulante

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.

- 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.

Principales magnitudes

cifras en k€	2025 1T	2024 1T	25 vs 24 % desv.	2025 Acumulado	2024 Acumulado	25 vs 24 % desv.
Ingresos	13.488	14.914	-9,6%	13.488	14.914	-9,6%
EBITDA	2.006	2.306	-13,0%	2.006	2.306	-13,0%
Margen EBITDA (%)	14,9%	15,5%	-0,6 pp	14,9%	15,5%	-0,6 pp
EBIT	807	1.208	-33,2%	807	1.208	-33,2%
Margen EBIT (%)	6,0%	8,1%	-2,1 pp	6,0%	8,1%	-2,1 pp
EBT ajustado (*)	570	1.196	-52,3%	570	1.196	-52,3%
Margen EBT ajustado (*) (%)	4,2%	8,0%	-3,8 pp	4,2%	8,0%	-3,8 pp
BDI	159	548	-71,0%	159	548	-71,0%
Margen BDI (%)	1,2%	3,7%	-2,5 pp	1,2%	3,7%	-2,5 pp
BDI ajustado (*)	505	1.034	-51,2%	505	1.034	-51,2%
Margen BDI ajustado (*) (%)	3,7%	6,9%	-3,2 pp	3,7%	6,9%	-3,2 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.)

	2025	2024	Plan
	1T	Diciembre	100/27
cifras en k€			
DFN	36.888	34.949	
DFN/EBITDA _{12m} (veces)	4,6	4,2	< 2,5
DFN/Patrimonio neto (%)	176%	168%	
Flujo caja operativo normalizado (1)	1.401	5.710	
Flujo caja operativo normalizado (1) / EBITDA (%)	69,8%	68,1%	65%
CapEx mantenimiento	1.008	946	
CapEx mantenimiento/Ingresos (%)	7,5%	1,8%	
Flujo caja libre normalizado (2)	393	4.764	
Flujo caja libre normalizado (2) / Ingresos (%)	2,9%	8,9%	10%
CapEx total (3)	1.341	6.830	
Tesorería y depósitos C/P	27.384	29.614	

(*) 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.

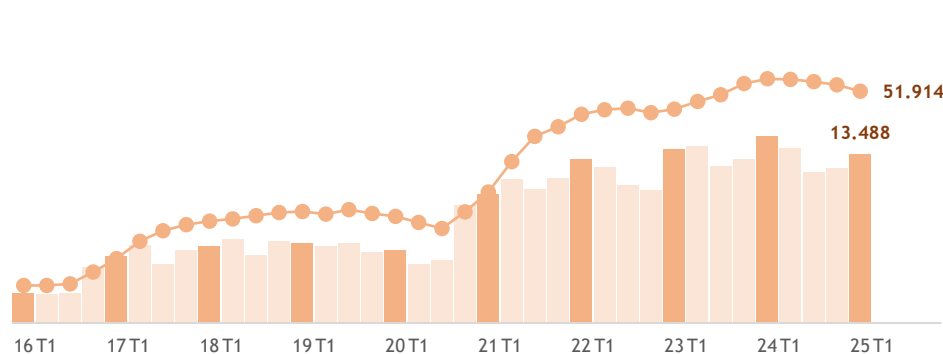
CapEx de crecimiento definido como inversiones en propiedades, plantas y equipamientos, expansión de plantas y nuevos clientes/tecnologías.

CapEx de adquisiciones definido como inversiones para adquirir negocios en funcionamiento.

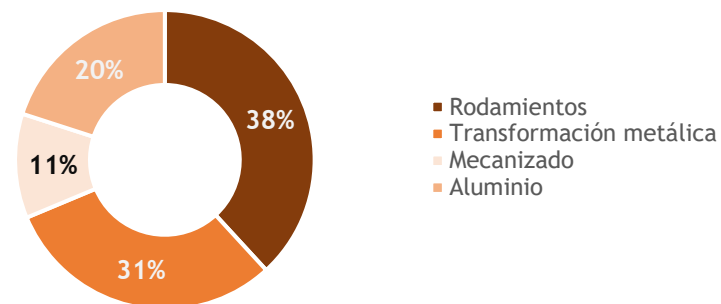
Análisis económico financiero

Ingresos trimestral (k€)

— Ingresos 12m



Ingresos totales



Los ingresos 2025 se han situado en 13,5 m€ lo que representa una disminución del 9,6% respecto a 2024. El origen de dicha desviación es: i) una venta no recurrente por importe de 1 m€ de la unidad de aeronáutica materializada durante 2024 1T y ii) 0,7 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 1T han sido los siguientes:

- División Rodamientos.

Aspectos relevantes

En ejecución el nuevo plan para India. Se continúa reforzando el equipo comercial local (+3 personas hasta situarse en 26), Se está comenzando a recoger los frutos de dichos cambios. La facturación resulta muy baja aun, pero se ha triplicado respecto a 2024 1T (0,5 m€ en 2025 1T). El incremento hubiera sido aun mayor sin los retrasos sufridos en las entregas de componentes desde China.

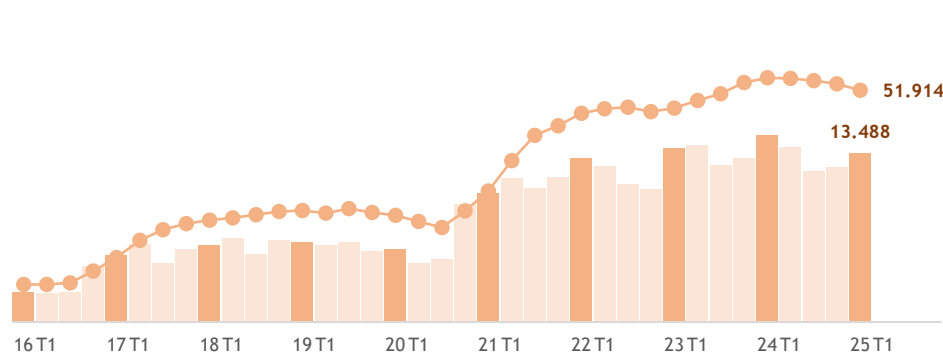
Se ha logrado culminar algunas homologaciones en OEMs en Europa y se han iniciado 2 adicionales muy relevantes. En Europa y Sudamérica continúa la ralentización en la captación de pedidos. NBI India ha conseguido 30 nuevos clientes durante 1T. Se han logrado los primeros pedidos en Turquía (4 nuevos 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 38% 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 40% y la de India la ha duplicado. Se espera que ambas plantas acaben contribuyendo positivamente durante 2025. La nueva fábrica de India estará operativa en 2026 1T. Actualmente está ubicada en unas instalaciones alquiladas, con muchas limitaciones de espacio.

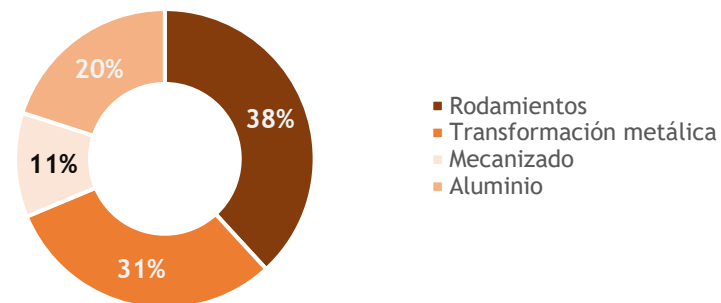
Análisis económico financiero (cont.)

Ingresos trimestral (k€)

— Ingresos 12m



Ingresos totales



• 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 OEM que ha impactado negativamente en la facturación del 1T en 0,7 m€.

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 han captado 3 proyectos (por importe de 0,8 m€) para un cliente nuevo con un potencial muy elevado.

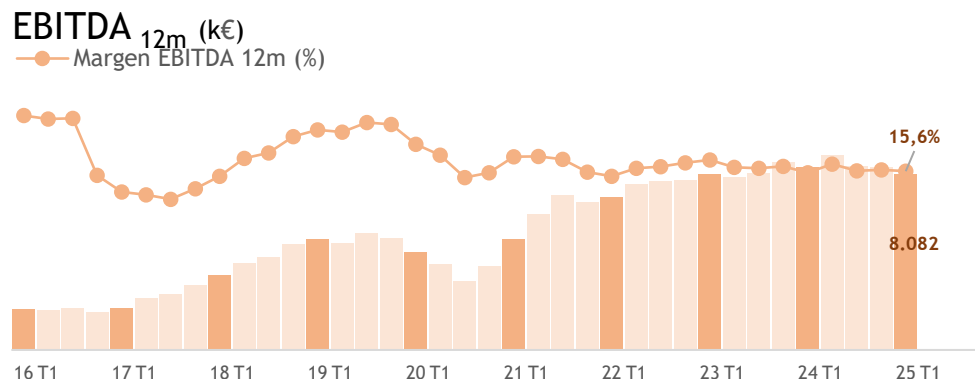
La conversión en facturación no es inmediata. Todas estas ventas llevan aparejada el desarrollo de utilajes y validaciones largas. Si bien en el corto plazo los resultados están lejos de lo previsto, en el medio plazo esta unidad se encuentra muy bien posicionada por competitividad, ubicación y tamaño. 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 facturación en la cuenta de resultados. Durante el 1T ha mejorado notablemente su productividad con el consiguiente efecto positivo en resultados. 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€). Para 2025 2T se espera un escenario similar al 1T y mejorar durante los dos últimos trimestres del año.

Aspectos
relevantes

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

EBITDA 2025 1T se ha situado en 2,0 m€ representado un descenso del 13% respecto al mismo periodo del año anterior. El EBITDA de enero alcanzó 357,8 k€, mientras que la suma de los meses de febrero y marzo se ha situado en 1.648,2 k€. 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 trimestre de 0,7 m€ y su correspondiente efecto en margen, ii) Galindo, por la disminución de 1 m€ de facturación no recurrente y iii) en menor medida por bajadas en enero también en estampación y rodamientos. Los ajustes extras implantados durante enero sumados a los efectos de las medidas para mejora de eficiencia que estaban en ejecución durante el segundo semestre 2024 están consiguiendo revertir la situación.

El margen EBITDA (%) se ha situado en el 14,9% en comparación con el 15,5% 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%.

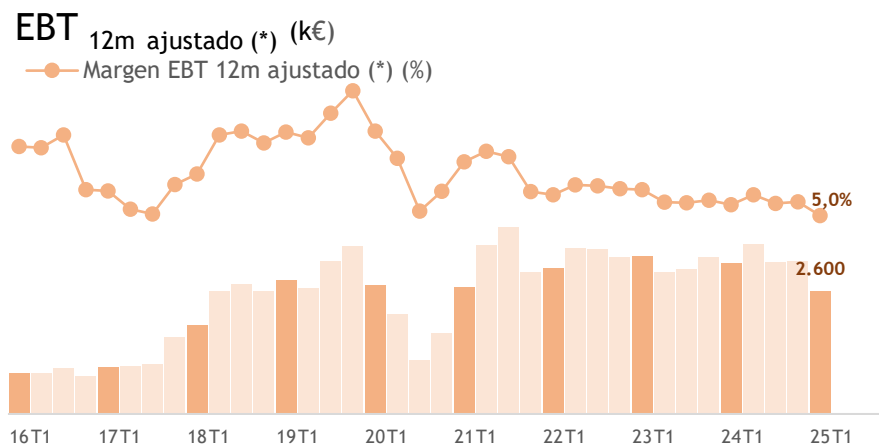
Aspectos relevantes

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 1T se ha situado en 38%.

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€). En 2025 2T se espera un escenario similar al 1T, y mejorar a lo largo de los dos siguientes trimestres.

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

EBT ajustado 2025 1T se ha situado en 570,0 k€ frente a los 1.196,0 k€ del mismo periodo de 2024.

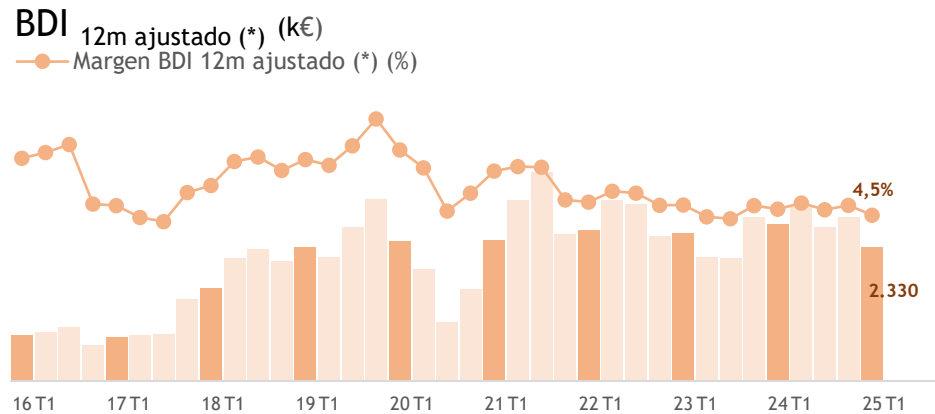
Margen EBT ajustado 2025 1T (%) se ha situado en el 4,2% en comparación con el 8,0% de 2024 1T. Se encuentra penalizado por los aspectos temporales detallados en el apartado sobre el EBITDA. El margen EBT ajustado (%) objetivo recogido en el plan 100/27 es 8,5%.

La dotación para la amortización material e intangible de 2025 1T ha alcanzado 865,3 K€ y supone un 6,4% respecto al total ingresos. La dotación para la amortización del fondo de comercio se ha situado en 308,5 K€ (2,3% respecto al total ingresos).

La partida de resultado financiero ha incrementado hasta situarse en 545,1 k€ (frente a 317,3 k€ en 2024). Representa un 4,0% respecto a los ingresos totales.

Aspectos
relevantes

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

BDI 2025 ha alcanzado 159,1 k€ en comparación a 548,0 k€ del ejercicio anterior.

BDI ajustado 2025 se ha situado en 504,7k€, frente a los 1.034,2 k€ alcanzados el año precedente.

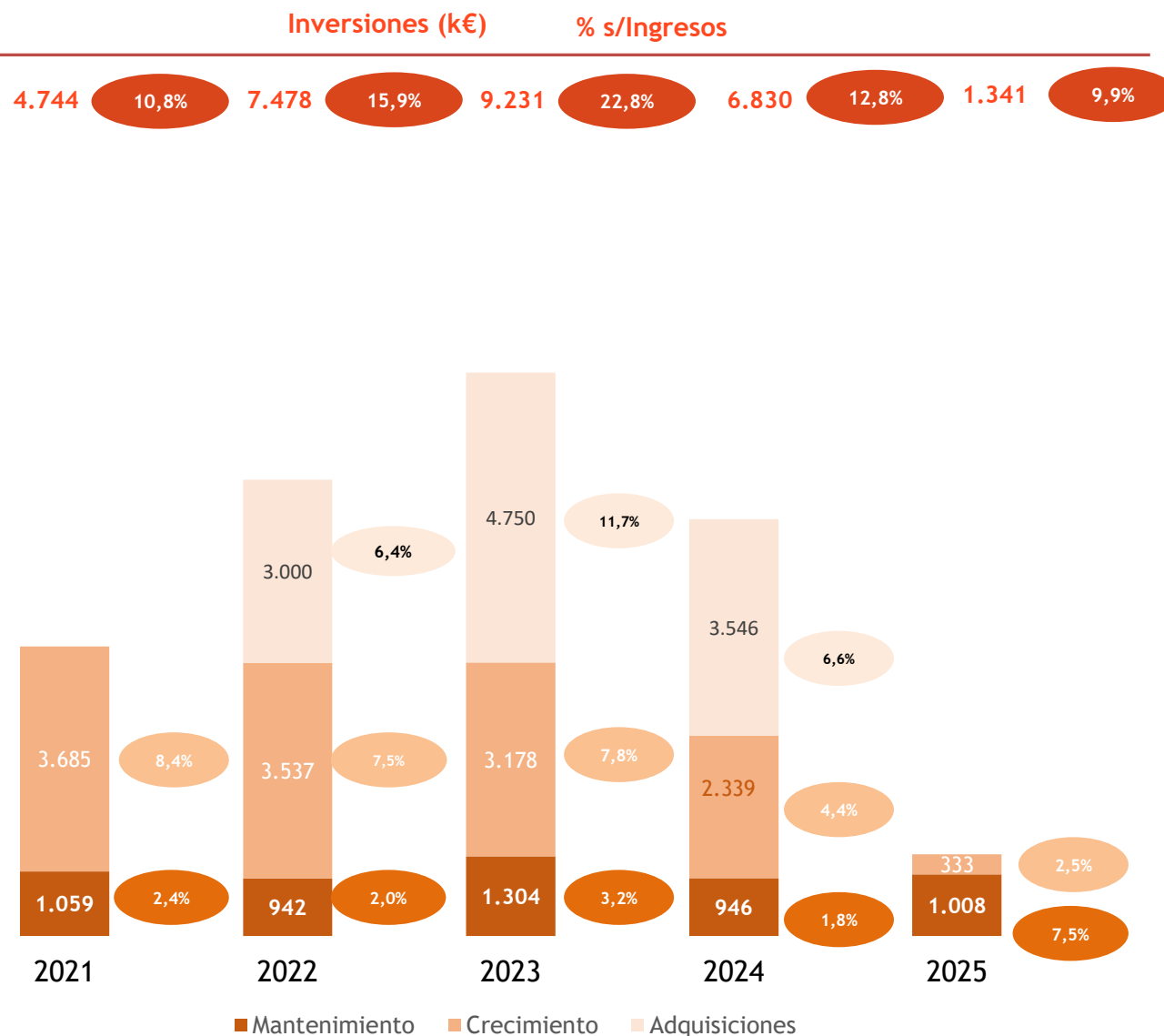
Durante 2025 se han producido gastos extraordinarios por importe de 37,1 k€ asociados a la reestructuración adicional en NBI industrial Oradea.

El epígrafe del impuesto de sociedades acumulado representa un 29,1% respecto al EBT consolidado del Grupo.

Aspectos
relevantes

Análisis económico financiero (cont.)

Evolución y desglose CapEx 2021 - 2025



Aspectos relevantes

CapEx desembolsado durante 2025 asciende a 1,3 m€.

CapEx de mantenimiento se ha situado en 1,0 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).

Adicionalmente 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 vs 2024

Cifras en k€	2025	2024	PLAN 100/27
EBITDA	2.006	8.382	
Otros ajustes (Activación I+D, subvenciones capital)	140	1.029	
Resultado financiero	545	1.961	
Impuesto pagado	0	148	
Desembolsos extraordinarios	37	214	
Gastos ligados a activación I+D (considerados en gastos corrientes)	80	465	
Inversión circulante neto operativo	1.962	3.058	
Flujo caja operativo	-598	2.437	
Flujo caja operativo/EBITDA (%)	-29,8%	29,1%	
Flujo caja operativo normalizado (*)	1.401	5.710	
Flujo caja operativo normalizado/EBITDA (%)	69,8%	68,1%	65,0%
CapEx mantenimiento	1.008	946	
CapEx mantenimiento/Ingresos (%)	7,5%	1,8%	
Flujo caja libre recurrente	-1.606	1.492	
Flujo caja libre recurrente/Ingresos (%)	-11,9%	2,8%	
Flujo caja libre normalizado (**)	393	4.764	
Flujo caja libre normalizado/Ingresos (%)	2,9%	8,9%	10,0%
CapEx crecimiento	333	2.339	
CapEx adquisiciones	0	3.546	
Flujo caja libre	-1.939	-4.393	
Pago dividendos	0	0	
Otras variaciones activo y pasivo (***)	0	-1.072	
Generación caja neta	-1.939	-5.465	
DFN	36.888	34.949	
Variación DFN	1.939	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 1,3 m€.

- Se ha incrementado el **circulante** en **2,0 m€**:
 - En NBI India se ha aumentado el circulante por importe de 0,9 m€. Las principales causas han sido: i) inventario componentes necesario para lograr un aumento de la producción en India y ii) inventario adicional de rodamientos suministrados por la matriz para la ejecución del plan comercial en curso
 - En NBI Bearings Europe se ha elevado el circulante por importe de 1,6 m€. Las principales causas han sido: i) inventario componentes necesario para elevar la producción en Oquendo y ii) pagos a proveedores por un importe superior a 1 m€ respecto de la media trimestral, este efecto se corregirá en los siguientes trimestres
 - Resto unidades disminución en 0,5 m€ en la partida de circulante

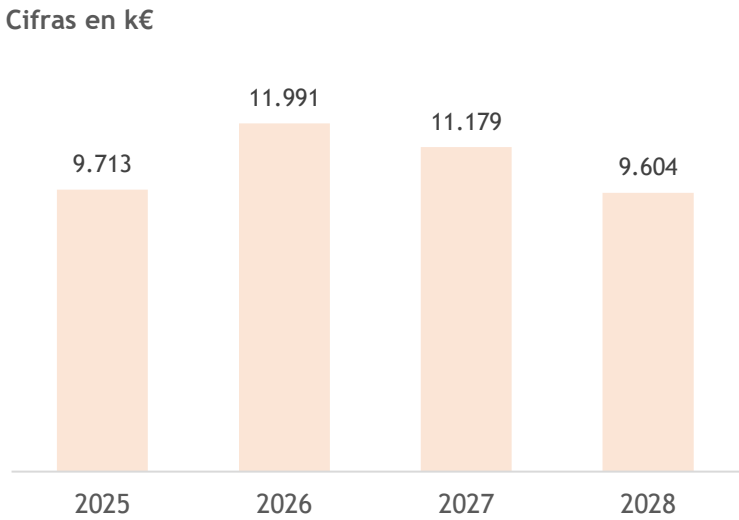
El flujo de caja operativo normalizado (69,8%) se mantiene en el rango del objetivo fijado (65%). El flujo de caja libre normalizado (2,9%) se ha alejado coyunturalmente del objetivo fijado (10%) al haberse materializado un CapEx de mantenimiento extraordinario (CapEx mantenimiento histórico de Nbi se sitúa por debajo del 2% sobre ingresos)

Análisis económico financiero (cont.)

Composición deuda 2025 vs 2024 diciembre

cifras en k€	2025	2024	Var. %
Deuda institucional L/P	26.740	26.449	1,1%
Deuda bancaria L/P	26.752	26.597	0,6%
Deuda institucional C/P	2.939	3.200	-8,2%
Deuda bancaria C/P	9.326	9.804	-4,9%
Deuda financiera bruta	65.757	66.050	-0,4%
Tesorería	27.384	29.614	-7,5%
Inversiones financieras no corrientes	288	288	0,0%
Autocartera	1.197	1.199	-0,1%
Deuda financiera neta (DFN)	36.888	34.949	5,5%

Vencimientos deuda 2025-2027



Aspectos relevantes

Incremento de DFN de 1,9 m€ frente a una inversión en CapEx materializada de 1,3 m€ y en circulante de 2,0 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 18,9% del importe total está contratado a tipo de interés fijo

La deuda institucional representa un 45,1% 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 (27,4 m€) para afrontar la situación de crisis actual y los vencimientos de deuda hasta 2027 3T

Autocartera compuesta por 331.298 acciones a un precio medio de 3,62 €/acción. Precio cierre 31/03/2025 3,60 €/acc

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:

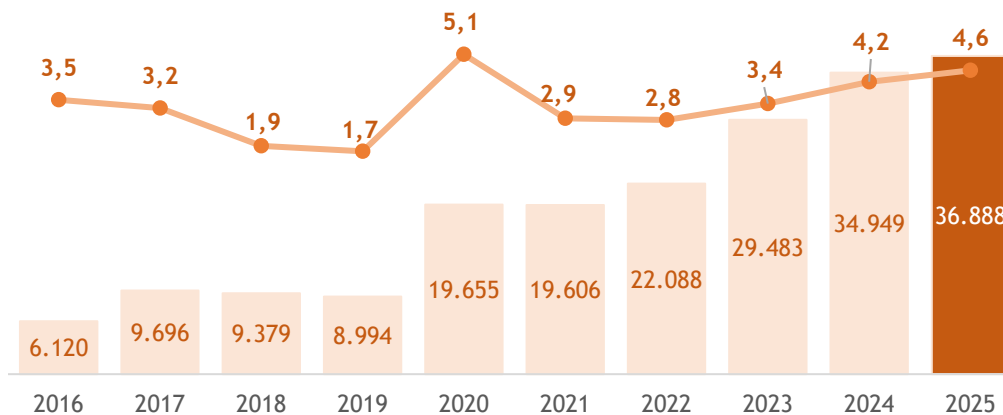
- NBI está inmersa en un ambicioso plan de crecimiento (Plan 100/27). Todo el equipo está con un foco absoluto en el *delivery* a 2027.
- Durante la vigencia del plan se pueden producir picos de deuda o una bajada coyuntural de resultados que podrían dificultar la financiación total requerida en el plan. 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€

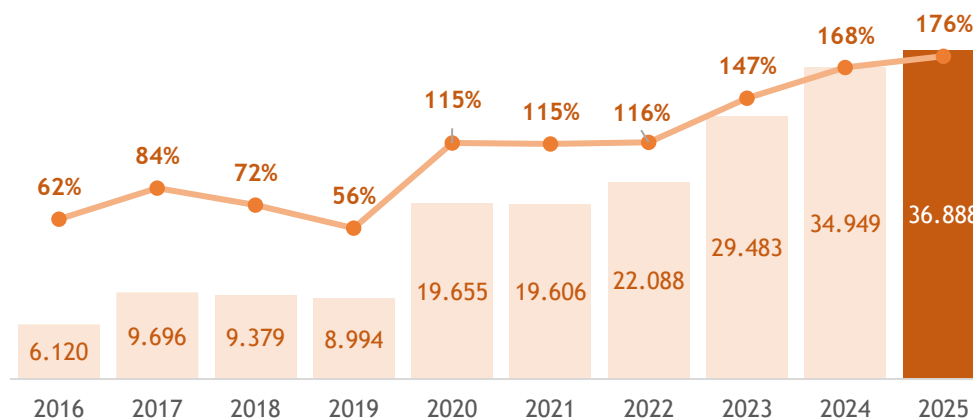
—●— DFN/EBITDA12meses



Evolución deuda financiera neta (DFN)

Cifras en k€

—●— DFN/Patrimonio



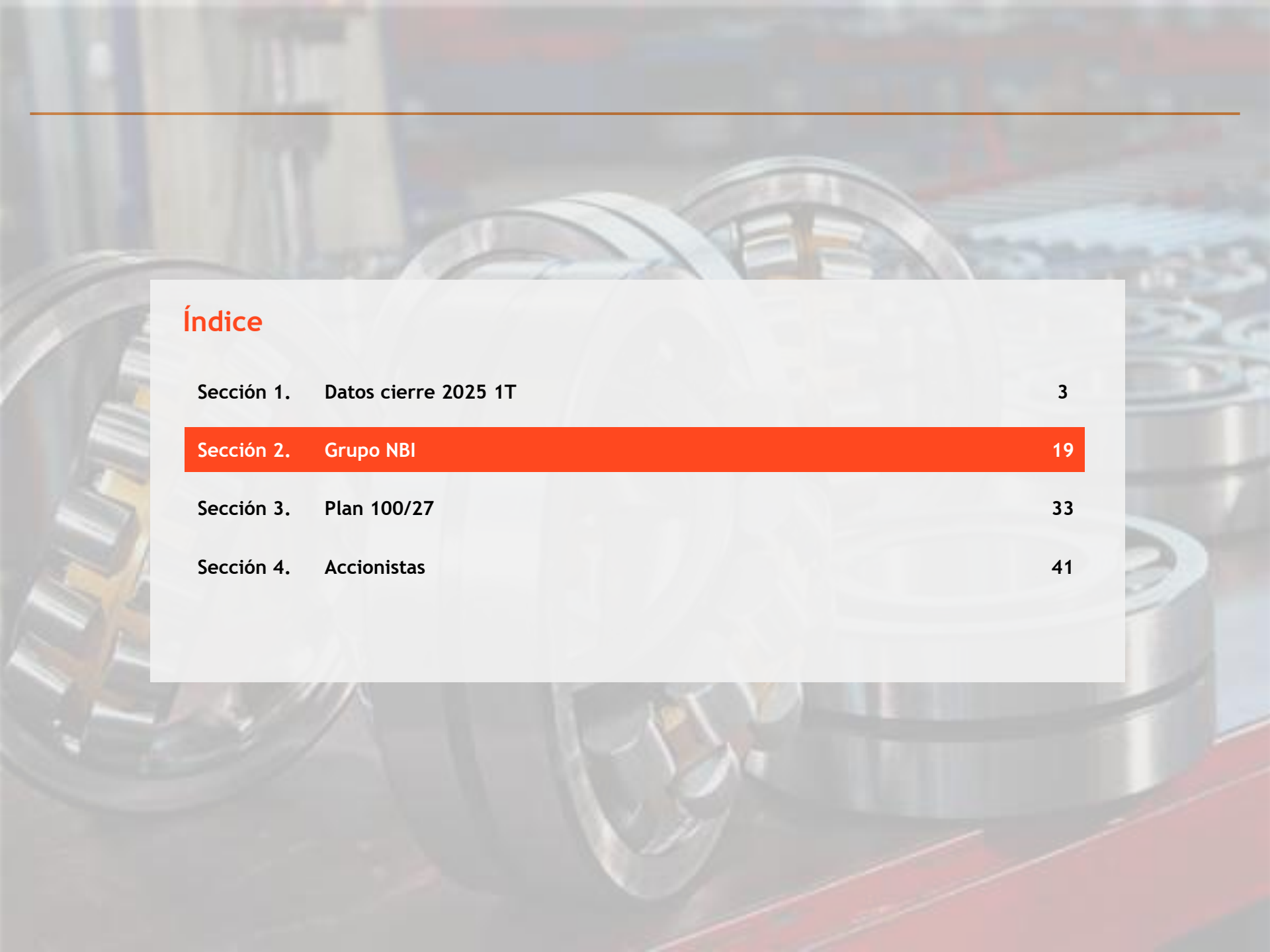
Principales líneas de actuación 2025

- Rodamientos:
 - Oquendo: i) conseguir pedidos fabricables superiores a 5 m€ y ii) lograr fabricar a tres turnos en junio 2025
 - India: i) lograr pedidos fabricables superiores a 4 m€, ii) comenzar a construir a abril de 2025 la nueva fábrica y iii) lograr fabricar a tres turnos en junio 2025
 - 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
 - Reforzar primera línea del equipo directivo con dos nuevas incorporaciones
- NBI industrial Oradea:
 - Lograr mínimo 3 clientes nuevos relevantes y captar proyectos por importe superior a 3,5 m€
 - Ajustar continuamente la estructura a la realidad de la unidad
 - 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
- Galindo: lograr una facturación superior a 5 m€
- NBI industrial Elorrio
 - Implantar un plan comercial que permita captar proyectos por un importe mínimo de 750.000 €/anuales
 - Ajustar estructura continuamente a la realidad de la unidad
 - Implantar planes de mejora de eficiencia en las 20 piezas más relevantes
- Continuar con el desarrollo y la implantación de nuevas funcionalidades del sistema de gestión ERP en todas las unidades de negocio

Cuenta de resultados consolidada

Cifras en k€

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA	2025 1T		2024 1T	
		%		% Desv.
Facturación	13.417,5		14.367,0	-6,6%
Subvenciones y otros ingresos	142,6		90,7	57,2%
Var existenc. P. Curso y P. Terminado	-212,3		342,0	
Activación I+D	139,8		114,3	22,3%
TOTAL INGRESOS	13.487,6	100,0%	14.914,0	-9,6%
Coste de las ventas (COGS)	-6.501,7	-48,2%	-7.856,0	-17,2%
MARGEN BRUTO (M.B)	6.985,9	51,8%	7.058,0	-1,0%
Gastos personal	-3.093,5	-22,9%	-3.068,3	0,8%
Otros gastos operativos	-1.886,7	-14,0%	-1.683,6	12,1%
EBITDA	2.005,7	14,9%	2.306,1	-13,0%
Amortización Intangible	-295,0	-2,2%	-184,3	60,1%
Amortización material	-570,3	-4,2%	-611,7	-6,8%
Amortización fondo comercio consolidación	-308,5	-2,3%	-305,7	0,9%
Amortización total	-1.173,8	-8,7%	-1.101,7	6,5%
Provisiones	-25,3	-0,2%	3,2	-890,6%
EBIT	806,6	6,0%	1.207,6	-33,2%
Resultado Financiero	-545,1	-4,0%	-317,3	71,8%
EBT (sin excepcionales)	261,5	1,9%	890,3	-70,6%
EBT ajustado (*)	570,0	4,2%	1.196,0	-52,3%
Diferencia sociedades consolidadas	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Excepcionales	-37,1	-0,3%	-180,5	-79,4%
EBT	224,4	1,7%	709,8	-68,4%
Impuesto sociedades	-65,3	-0,5%	-161,8	-59,6%
BDI	159,1	1,2%	548,0	-71,0%
<i>Resultado atribuible Sociedad dominante</i>	154,2	1,1%	599,5	-74,3%
<i>Resultado minoritarios</i>	4,9	0,0%	-51,5	-109,5%
BDI ajustado (*)	504,7	3,7%	1.034,2	-51,2%



Índice

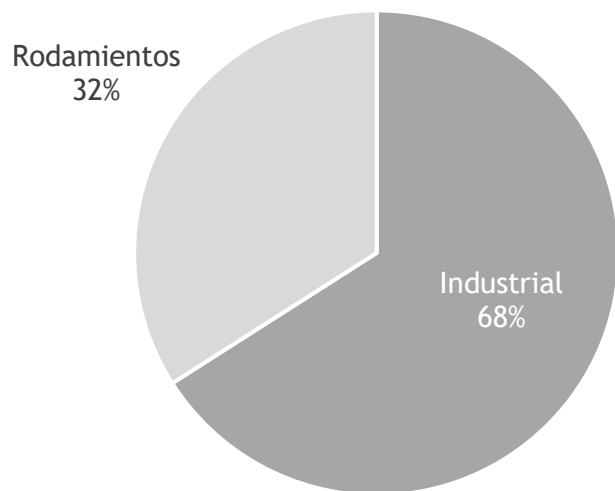
Sección 1.	Datos cierre 2025 1T	3
Sección 2.	Grupo NBI	19
Sección 3.	Plan 100/27	33
Sección 4.	Accionistas	41

Breve introducción

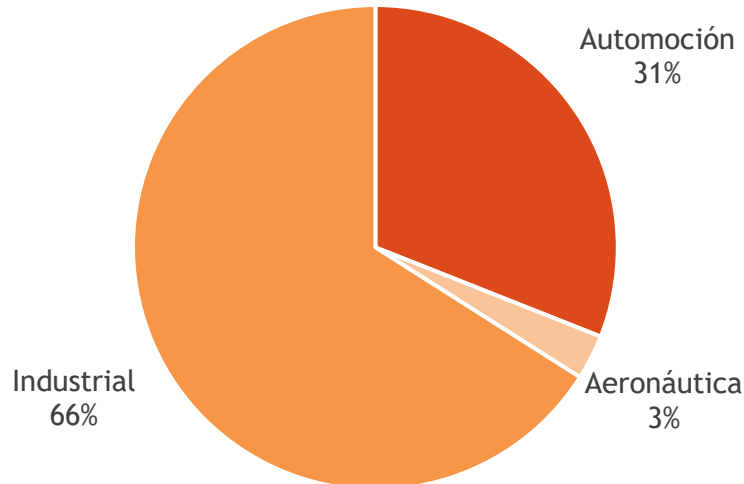
Grupo empresarial fundado en 2002 y formado por dos divisiones: Rodamientos e Industrial

- 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)

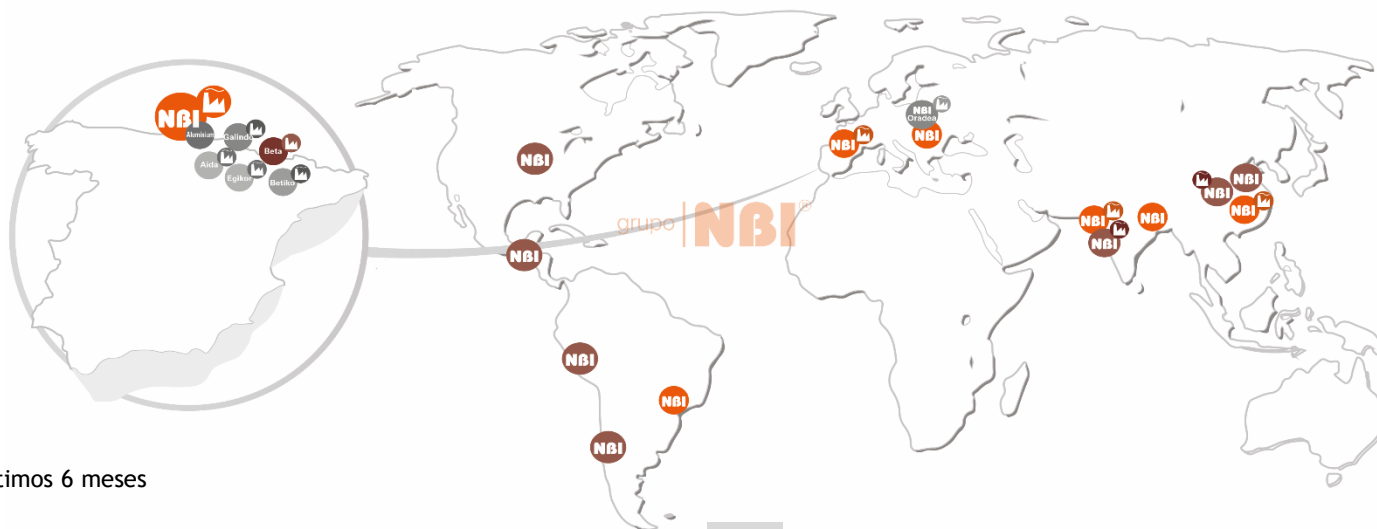


Ingresos por sector (2022)



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:

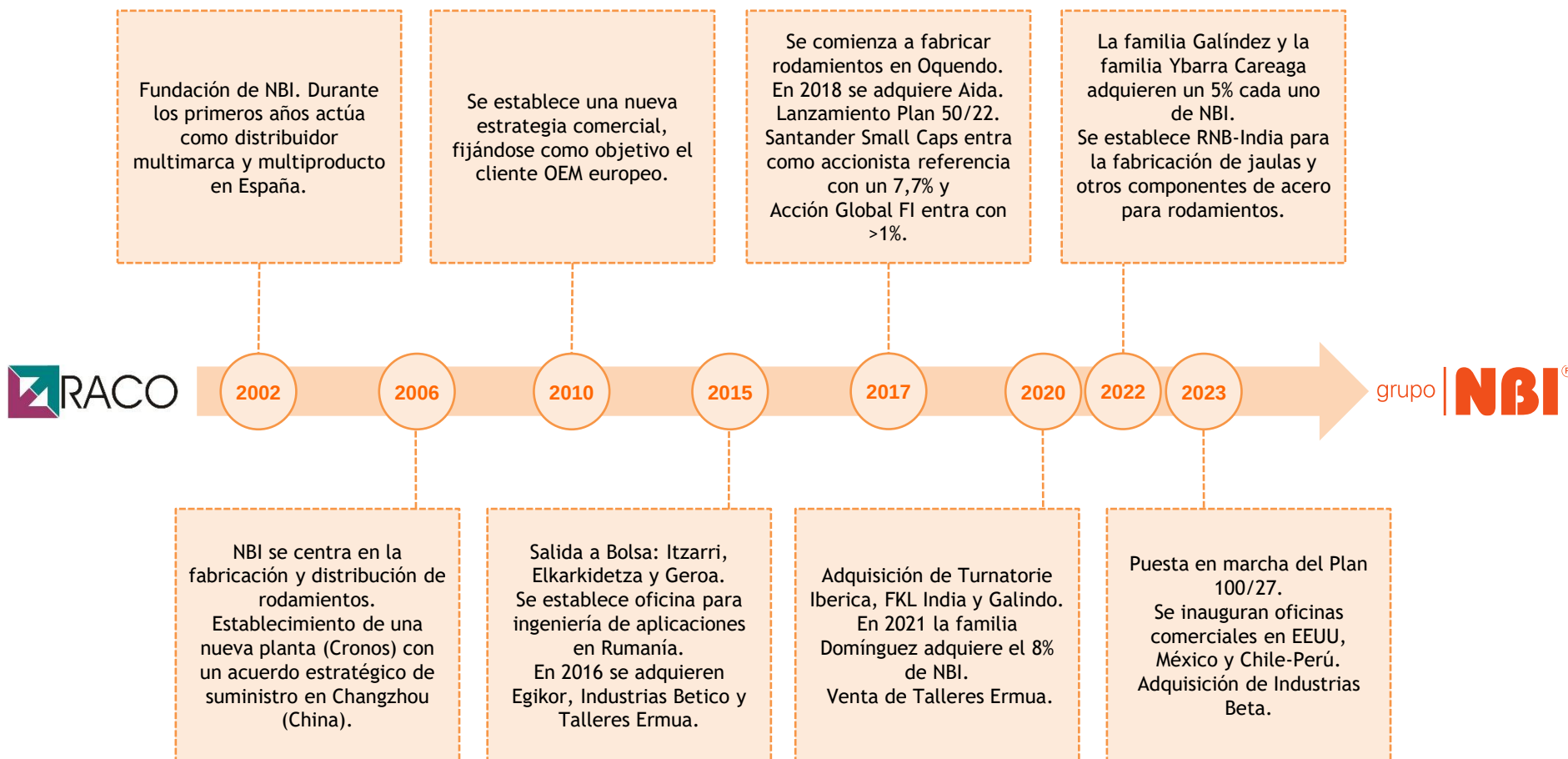
- **Servicio comercial extraordinario.** Cumplir nuestros compromisos de calidad y plazos de entrega, con una atención próxima y de valor
- **Innovación continua** enfocada al diseño de **producto propio**
- **Servicio técnico pre-venta y post-venta individualizado** como elemento diferenciador
- **Excelencia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

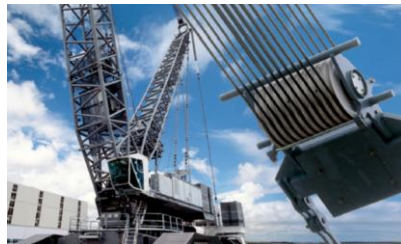
**DGBB**

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



Sede principal, planta y almacén ubicadas en Oquendo

14,0 m€
Facturación 2022

60
Empleados

5.500 m2
Superficie total



Planta, almacén y oficina de ventas ubicadas en Ahmedabad y Kolkata

0,8 m€
Facturación 2022

40
Empleados

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

Planta, oficinas técnica y de ventas ubicadas en Ermua

10,7 m€
Facturación 2022

35
Empleados

4.000 m²
Superficie total



NBI Industrial Beta

Planta, oficinas técnica y de ventas ubicadas en Elorrio

7,9 m€
Facturación 2022

35
Empleados

4.500 m²
Superficie total



NBI Industrial Aida

Planta y oficina técnica ubicadas en Artea

1,2 m€
Facturación 2022

12
Empleados

2.500 m²
Superficie total

División Industrial | Plantas (cont.)



NBI Aerospace Galindo

Planta, almacén y oficina ubicadas en Munguía

1,7 m€
Facturación 2022

10
Empleados

2.500 m²
Superficie total



NBI Industrial Betico

Planta, almacén y oficina de ventas ubicadas en Bergara

2,7 m€
Facturación 2022

16
Empleados

2.000 m²
Superficie total

División Industrial | Plantas (cont.)



Sede principal, planta de fundición y oficina técnica ubicadas en Oradea

Planta de mecanizado y almacén ubicadas en Oradea

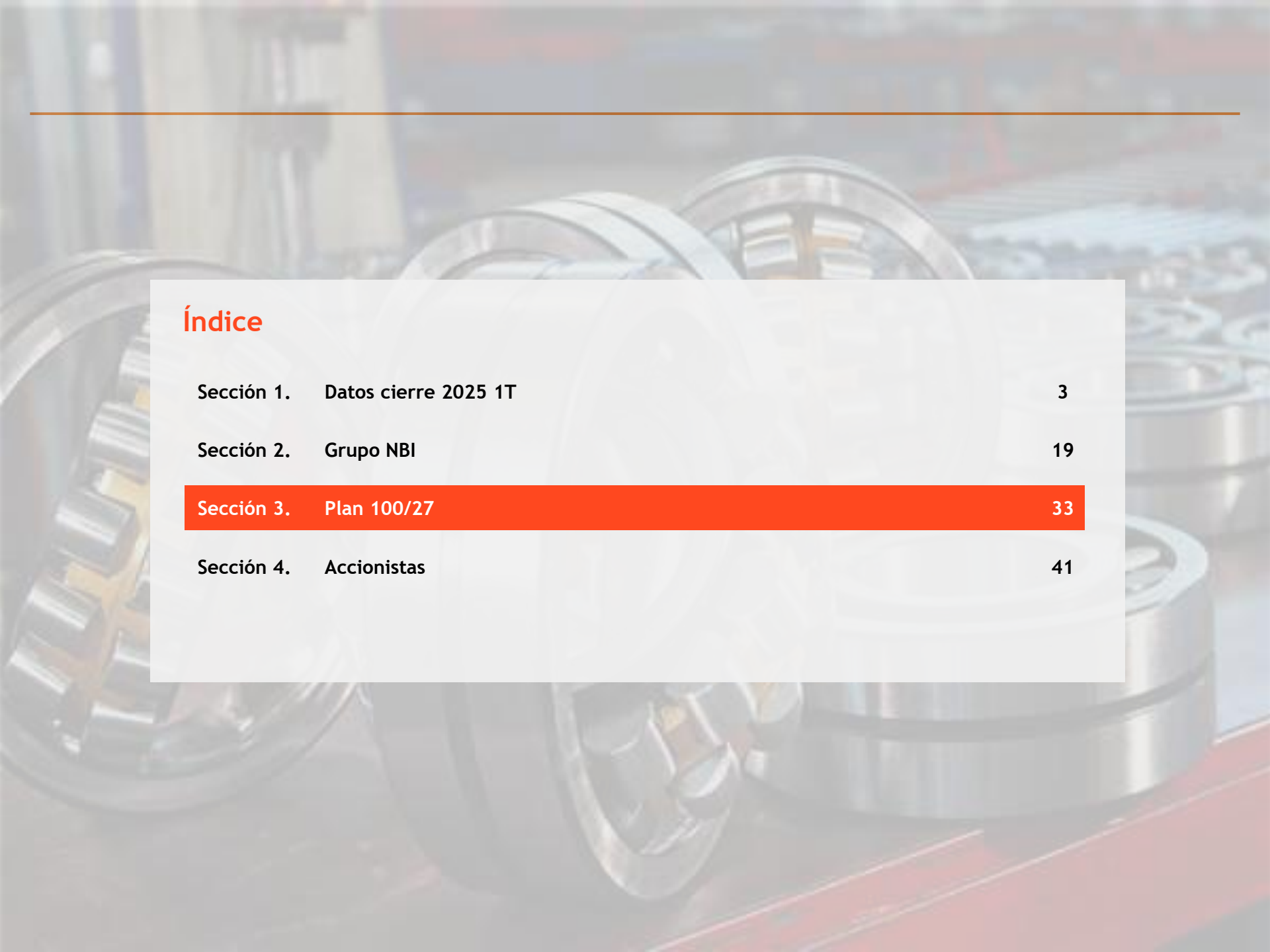
15,0 m€
Facturación 2022

132
Empleados

9.000 m²
Superficie total

35
Empleados

5.000 m²
Superficie total



Índice

Sección 1.	Datos cierre 2025 1T	3
Sección 2.	Grupo NBI	19
Sección 3.	Plan 100/27	33
Sección 4.	Accionistas	41

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 múltiples 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, Repairation 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 engineering*, 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 múltiples 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

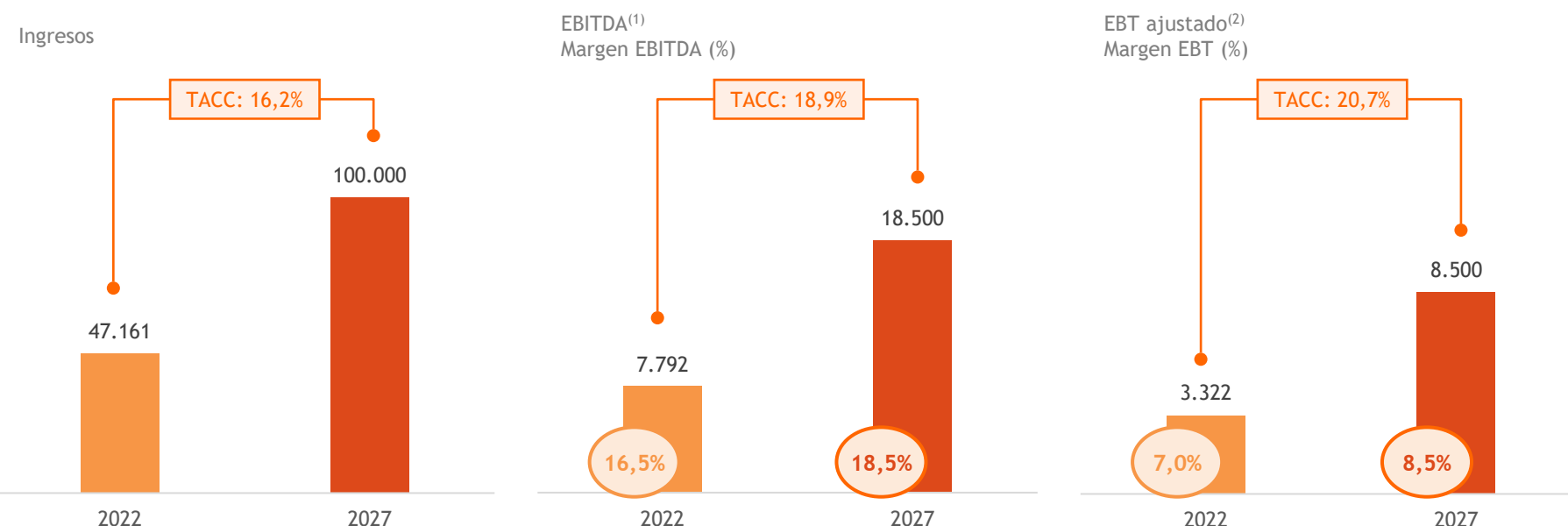
Premisas crecimiento ingresos

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

EBITDA⁽¹⁾

18,5

EBT⁽²⁾

8,5

Margen EBITDA (%)

18,5%

Margen EBT (%)⁽²⁾

8,5%

TACC

16,2%

TACC

18,9%

TACC

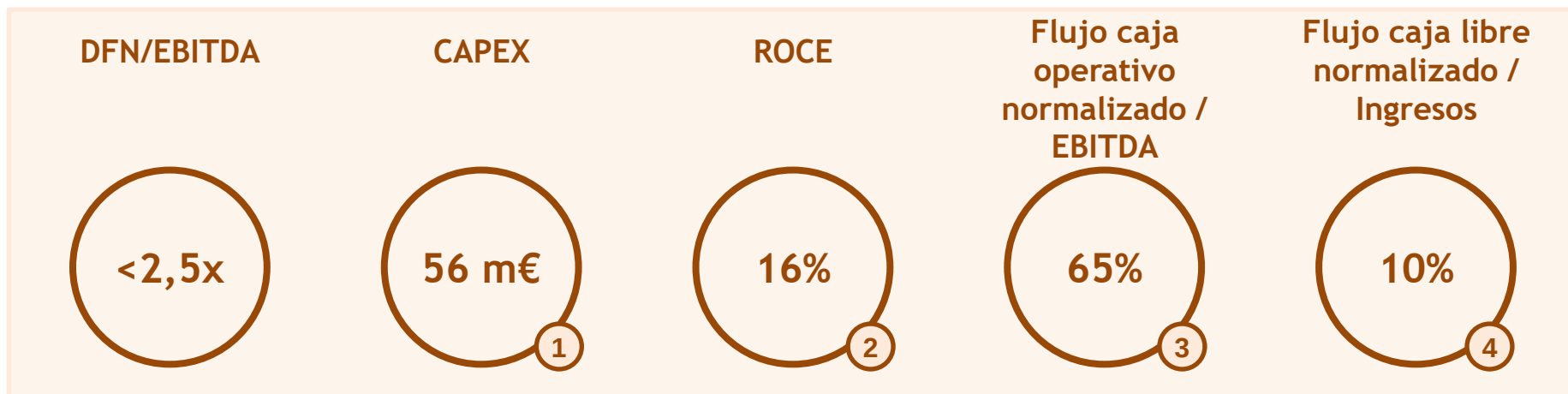
20,7%

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.)



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

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

4 Flujo caja libre normalizado (%): $(\text{Flujo caja operativo normalizado} - \text{CapEx de mantenimiento}) / \text{Ingresos totales}$

Crecimiento y rentabilidad. Financiación

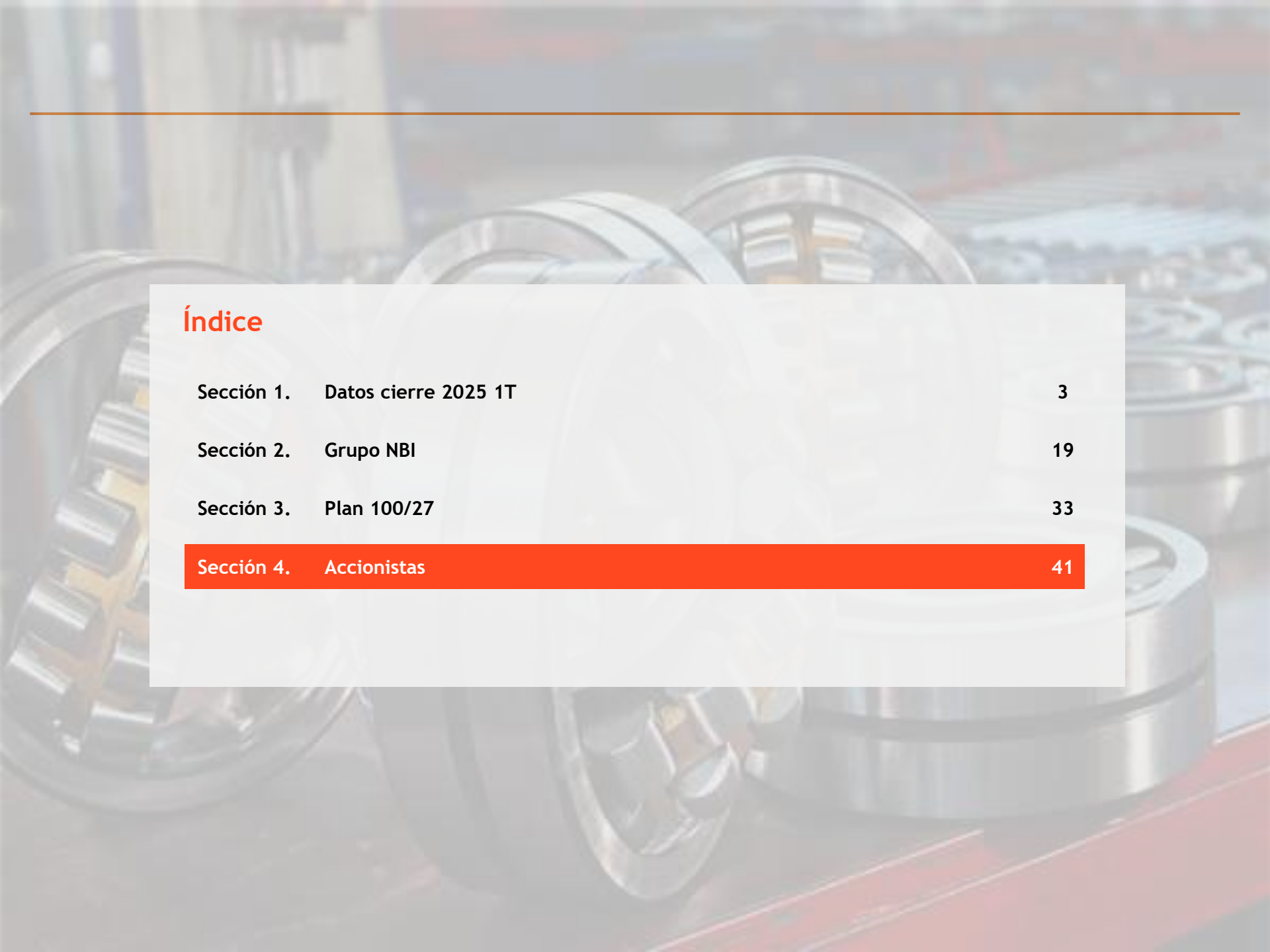
La intención de NBI es seguir financiando el crecimiento recogido en el Plan 100/27 mediante una combinación de recursos generados por la propia Compañía y deuda bancaria e institucional con el objetivo de finalizar 2027 con un ratio de DFN/EBITDA < 2,5x

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

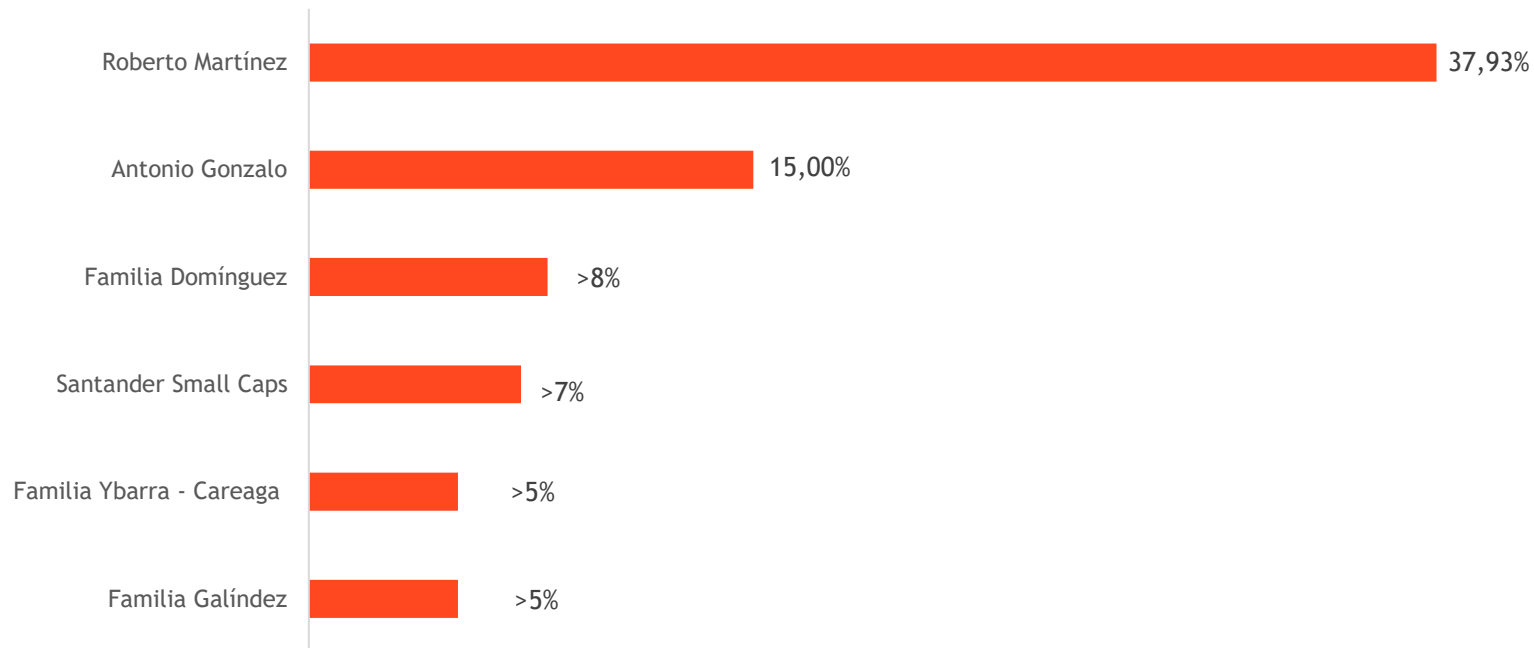


Índice

Sección 1.	Datos cierre 2025 1T	3
Sección 2.	Grupo NBI	19
Sección 3.	Plan 100/27	33
Sección 4.	Accionistas	41

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

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.

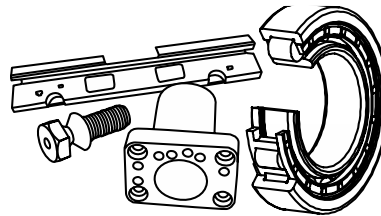
El presente documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo previsto en la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión y/o en el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, y su normativa de desarrollo.

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