

Oquendo, 22 de mayo de 2020

Hecho Relevante: Presentación Foro Medcap 2020

---

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 participa en el Foro Medcap 2020 que se celebra el día 28 de mayo. Para su intervención se ha elaborado una presentación con información actualizada de la Compañía. Se adjunta dicha presentación.

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), Grupo NBI Oficina Central S.L.U. (servicios centrales) y FKL India Private Ltd. (fabricación y comercialización).
- **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).

Muy atentamente,

Roberto Martínez  
Presidente Ejecutivo Grupo NBI

---

[www.nbibearings.com](http://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 MEDCAP 2020

Mayo 2020



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





Grupo NBI



Visión



Rodamientos



División Industrial



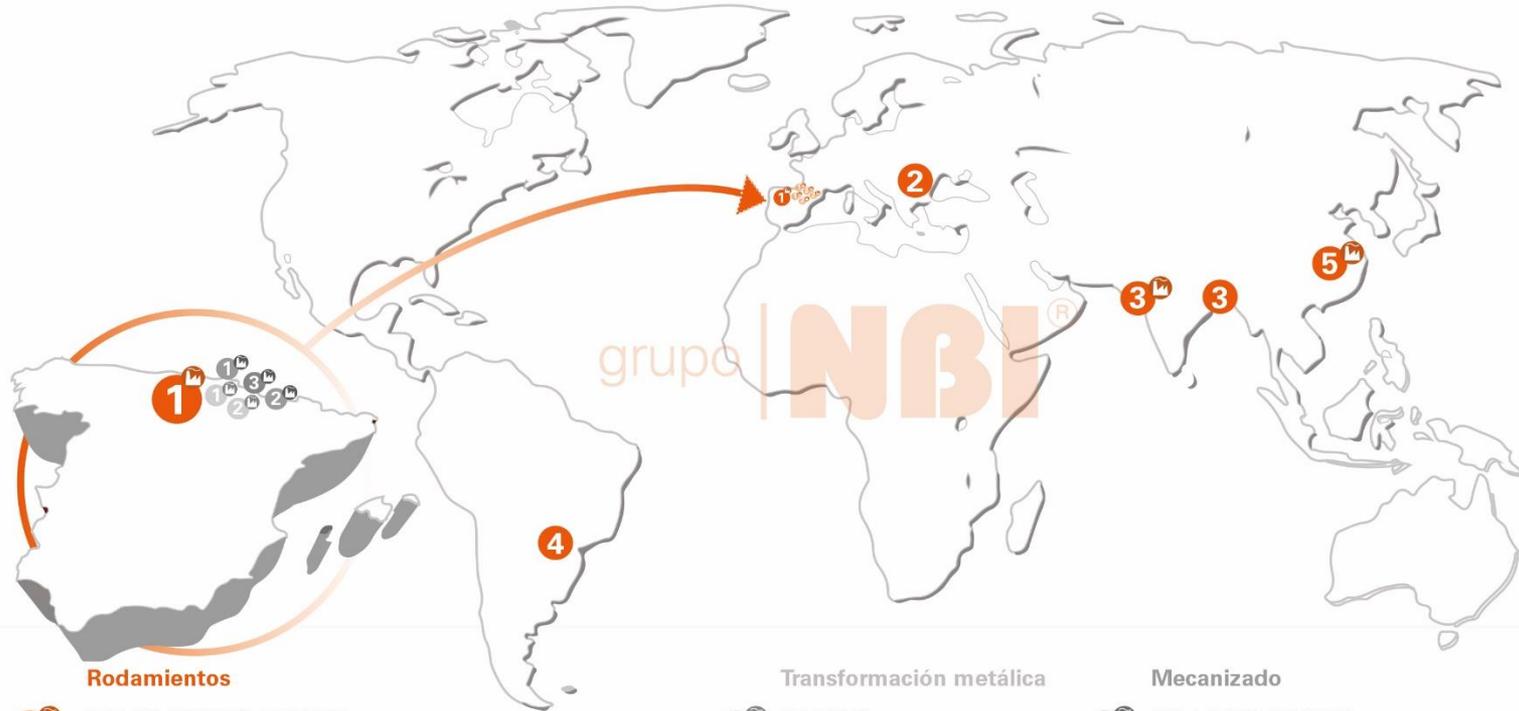
Perspectivas



Objetivos Grupo NBI: Plan 50/22



- Grupo formado por 2 divisiones:
  - ✓ Rodamientos
  - ✓ Industrial
- Facturación 2019: 24,5 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<sup>ra</sup>** **NBI BEARINGS EUROPE**  
Oficinas centrales del grupo NBI, I+D, diseño, fábrica y almacén en Oquendo (España).
- 2** **NBI BEARINGS ROMANIA**  
Oficina comercial e ingeniería de aplicaciones en Bucarest (Rumanía).
- 3<sup>ra</sup>** **NBI INDIA**  
Fábrica en Ahmedabad y oficina comercial en Kolkata (India).
- 4** **NBI BEARINGS DO BRAZIL**  
Oficina comercial con almacén en São Paulo (Brasil).
- 5<sup>ta</sup>** **CRONOS**  
Acuerdo estratégico - partner preferente en Changzhou (China).

**Transformación metálica**

- 1<sup>ra</sup>** **EGIKOR**  
Oficina técnica y fábrica de estampación en Ermua (España).
- 2<sup>da</sup>** **AIDA INGENIERÍA**  
Oficina técnica y fábrica de calderería fina en Artea (España).

**Mecanizado**

- 1<sup>ra</sup>** **TALLERES ERMUA**  
Oficina técnica y fábrica de mecanizado de precisión en Mallabia (España).
- 2<sup>da</sup>** **INDUSTRIAS BETICO**  
Oficina técnica y fábrica de decoletaje en tornos multihusillos en Bergara (España).
- 3<sup>ra</sup>** **INDUSTRIAS METALÚRGICAS GALINDO**  
Oficina técnica y fábrica de mecanizado de precisión en Mungía (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.



NBI es una marca premium de rodamientos creada en 2002.

La facturación en 2019 ascendió a 13 millones de euros. Equipo formado por 100 personas con gran experiencia en el sector de rodamientos. El mercado mundial de rodamientos supone aproximadamente 80.000 millones de euros.

Aspectos más relevantes:

## Comercial

- Foco en el suministro de rodamientos a clientes OEM para aplicaciones de altos requerimientos técnicos. Homologados en clientes de referencia en su sector a nivel mundial.
- Equipo comercial muy activo formado por 25 personas distribuidas entre España, India, Rumania y Brasil.
- Servicio técnico pre-venta y post-venta individualizado como elemento diferenciador proporcionado por un equipo muy experimentado (Rumania).
- 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. Lanzada hace 4 años nueva línea de rodamientos *Enhanced*, con una capacidad de carga superior y como consecuencia con incremento de su vida útil. Constante incorporación de nuevas referencias a dicha línea.
- Laboratorios de metalografía, metrología y otras pruebas equipados con la tecnología más avanzada del mercado.
- Plantas productivas en España e India. Acuerdo estratégico con fabricante Cronos en China. Rango de fabricación actual: CRB, SRB, TRB, CRTB, SPB y CF.

## Área financiera

- Solida situación financiera. Extraordinaria posición de tesorería.
- Cotizada en el MAB desde 2015. Núcleo de accionistas muy estable.

## Alianzas estratégicas

- NBI mantiene un acuerdo estratégico con Cronos. Los dos cofundadores y accionistas mayoritarios de NBI mantienen una participación accionarial minoritaria en Cronos.



## Estrategia de crecimiento

- Foco en crecimiento orgánico, salvo oportunidades inorgánicas muy claras que:
  - ✓ Complementen rango de fabricación.
  - ✓ Posibiliten acceso a nuevos mercados geográficos.
  - ✓ Permitan una integración vertical de los procesos de fabricación.
- Mantener esfuerzo en captación y fidelización de talento. Refuerzo permanente equipo directivo y ventas.
- Comercial:
  - ✓ Mercados a desarrollar/profundizar:
    - Europa.
    - India y países limítrofes.
    - Brasil.
    - Apertura oficina USA.
  - ✓ Mantener foco en:
    - Primeros equipos (*OEM*). Aproximación piloto a mercado mantenimiento (*MRO*) en Brasil.
    - Aplicaciones que requieran lotes de fabricación bajos/medios, altos requerimientos técnicos y capacidad de soporte ingeniería de aplicaciones. Evitar sector auto.
- Plan ambicioso de inversiones en fabricación. Objetivo: disponer de 8 líneas productivas (Oquendo e India) y 1 planta de tratamiento térmico en cada ubicación. Inversión de 10 millones euros en Oquendo a 5 años. Inversión conjunta (51/49%) de 9 millones euros en India a 4 años:
  - ✓ Ampliar gama y capacidad fabricación en Oquendo e India.
  - ✓ Integrar procesos: forja y laminación, tratamiento térmico y tratamiento superficial.
  - ✓ Fabricación interna de otros elementos: rodillos y jaulas de chapa, poliamida o latón.



La división industrial está enfocada al diseño, fabricación y suministro de componentes y conjuntos para la industria y el sector aeronáutico. NBI selecciona e invierte en la tecnología óptima para la fabricación de cada componente.

Los ingresos en 2019 ascendieron a 11,5 millones euros. Equipo formado por 110 personas con amplia experiencia.

NBI fundó la división industrial con el propósito de lograr la integración vertical de las tecnologías y procesos necesarios para la fabricación de los distintos componentes de un rodamiento. El Grupo adquirió:

- **Egikor.** Planta de estampación que proporciona al Grupo el conocimiento, experiencia y capacidad de diseño de las jaulas y de sus proceso de fabricación (2016).
- **Betiko.** Planta de decoletaje que proporción al Grupo el conocimiento, experiencia y capacidad de diseño y fabricación rodillos torneados (2016).
- **Talleres Ermua.** Planta de torneado de precisión CNC que proporción al Grupo el conocimiento, experiencia y capacidad de diseño y fabricación aros torneados (2016).

Posteriormente, NBI decidió ampliar las actividades y procesos de la división industrial agrupándolas en dos unidades de negocio: transformación metálica y mecanizado de precisión. El Grupo ha incorporado recientemente dos nuevas empresas:

- **Aida Ingeniería,** junto a **Egikor,** forman la unidad de transformación metálica. Aida está especializada en el diseño y producción de componentes y subconjuntos de calderería fina para un amplio rango de industrias (2018).
- **Industrias Metalúrgicas Galindo** es la última incorporación a la unidad de mecanizado. Se dedica al diseño y fabricación de utillaje y piezas avionables seriadas para el sector aeronáutico (2020).



### Estrategia de crecimiento

- Combinar crecimiento orgánico e inorgánico.
- Búsqueda oportunidades de adquisición que:
  - ✓ Aporten tecnologías diferentes, acceso a nuevos mercados y generen ventas cruzadas. Ejemplo: tecnología que facilite acceso a sector automoción. Ver HR presentado 19 mayo 2020.
  - ✓ Complementen rango maquinarias en tecnologías ya existentes, acceso a nuevos mercados y generen ventas cruzadas. Ejemplo: incorporación de Galindo posibilita acceso a la industria aeronáutica a otras plantas del grupo.
  - ✓ Se encuentren ubicadas en países *low cost*.
- Mantener esfuerzo en captación y fidelización talento. Refuerzo permanente equipo directivo, personal técnico y de ventas.
- Comercial (actualmente 90% ingresos generados en España):
  - ✓ Mercados a desarrollar/profundizar:
    - Europa. Objetivo incrementar ventas Europa hasta 25% del total.
    - Brasil.
  - ✓ Desarrollar soluciones para sectores o aplicaciones diferentes con el propósito de conseguir un 75% de carga mínima por planta. Ejemplo: potenciar la entrada iniciada en sector auto.
- Inversiones de 5 millones de euros a 4 años:
  - ✓ Ampliar rango fabricación.
  - ✓ Adoptar modelo implantado en rodamientos: combinación fabricación local con *low cost*.



### Situación actual.

- Demanda y mercado similar a **2009**.

### NBI en 2009.

- Inexistente cartera pedidos ni acuerdos estables con clientes. Pedidos *spot* (para entrega inmediata) por sobredemanda de mercado. Cuando estalló la burbuja de demanda, NBI se quedó sin pedidos a suministrar.

### Grupo en 2020.

- Covid-19 problema coyuntural no estructural (salvo ajustes necesarios y puntuales de capacidad).
- Importante cartera pedidos (superior a 20 millones de euros pre-covid) pendiente suministro y acuerdos estables con principales clientes. Cuando el mercado regrese a “normalidad”, clientes solicitarán entregas pero a menor ritmo. NBI se adaptará a la nueva situación y ajustará su cartera pedidos a 12 meses.
- Grupo más diversificado. 45% ingresos provienen de división de rodamientos.
- Equipo directivo más sólido.
- Solidez financiera:
  - ✓ Posición de liquidez extraordinaria: 19 millones de euros, como consecuencia de la conservadora política crediticia. Se resalta en informes trimestrales la elevada disponibilidad financiera (saldos tesorería, saldos clientes sin descontar ni factorizar y cuentas crédito sin disponer). NBI siempre mantiene posición de sobre liquidez gracias a la confianza permanente de la Banca.
  - ✓ Cotizada en el MAB. Solvencia ante terceros.
- Búsqueda proactiva crecimiento inorgánico en 2019. Posibles nuevas oportunidades.

### Perspectivas 2020. Publicación en 3T revisión a la baja estimaciones Grupo.

- División rodamientos:
  - ✓ Sector elevación (grúas/manipulación carga) generan 67% ingresos. Último cuatrimestre entra en vigor el nuevo contrato conseguido. A partir 3T se prevé recuperación en V.
  - ✓ Resto de industrias: perspectiva negativa, salida de la crisis lenta y progresiva.
- División industrial: ventas centradas en España. Perspectiva negativa para todo 2020.
- Aeronáutica: preocupante situación de los principales clientes. Perspectiva muy negativa para todo 2020.



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

- **Tranquilidad.** Mientras persista la situación extraordinaria, la cuenta de resultados del Grupo se verá muy afectada. No obstante:
  - ✓ Se han adoptado y están en proceso de aprobación medidas de flexibilidad y ajuste de personal.
  - ✓ Los fundamentos de negocio de NBI son más robustos que nunca.
  - ✓ Se dispone de una sólida cartera de pedidos y acuerdos estables con los clientes principales. Los pedidos existentes se retrasan, 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 afrontar cualquier situación.
- **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 3,44 euros (30/04/20). 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 para su cumplimiento.

## Objetivos Grupo NBI: Plan 50/22

Los objetivos del Plan 50/22 (cifras en millones de euros) permanecen inalterables:

- Con perímetro 2019, la facturación en 2022 recuperaría todo el importe perdido durante el covid-19.
- 10-15 millones de euros generados en unidades actuales sin aportación en 2019: planta de Oquendo, NBI do Brazil, NBI India y Galindo.
- 10-15 millones de euros generados mediante crecimiento inorgánico.

Empresas	Ingresos 2019	Ingresos 2022
NBI Bearings Europe Egikor Betiko Talleres Ermua Aida Ingeniería	24,5	25
Planta de Oquendo NBI do Brazil NBI India Galindo		10-15
Crecimiento inorgánico		10-15

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

Ingresos totales



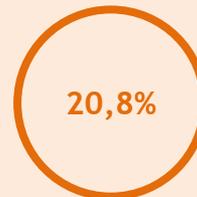
CAGR



EBITDA



Margen EBITDA (%)



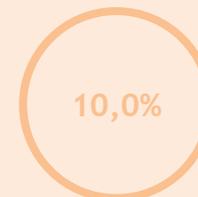
CAGR



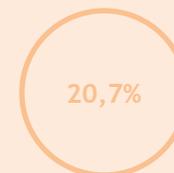
EBT sin excep.



Margen EBT sin excep. (%)



CAGR



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



BEARINGS | **NBI**<sup>®</sup>  
EUROPE | Premium  brand