



Oquendo, 23 de julio de 2019

#### Hecho Relevante: Avance de resultados primer semestre 2019

---

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”).

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

El informe de auditoría, junto con los estados financieros intermedios del grupo consolidado, se publicará como ampliación del presente Hecho Relevante en el mes de septiembre.

La visión de NBI es desarrollar un sólido grupo de empresas centrado en el diseño, fabricación y comercialización de rodamientos de precisión y productos técnicos de alto valor añadido dirigidos fundamentalmente a sectores industriales. El Grupo dispone de 5 plantas productivas localizadas en el área del País Vasco.

El Grupo NBI está formado por las siguientes sociedades: NBI Bearings Europe, S.A. (cabecera del Grupo que desarrolla la actividad comercial), NBI Bearings Innova, S.L.U. y NBI Bearings Europe Manufacturing, S.L.U. (ambas sociedades recientemente integradas en la matriz), NBI Bearings Romania, S.R.L. (ingeniería de aplicaciones), Egikor, S.A.U. (estampación), Industrias Betico, S.A.U. (decoletaje), Talleres Ermua, S.L.U. (mecanizado de precisión) y Aida Ingeniería S.L. (calderería).

Se adjunta presentación explicativa del avance de resultados del primer semestre 2019.

Muy atentamente,

Roberto Martínez  
Presidente Ejecutivo de NBI Bearings Europe S.A.

---

[www.nbibearings.com](http://www.nbibearings.com)

NBI Bearings Europe, S.A.

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 de resultados primer semestre 2019



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





Hitos relevantes



Principales magnitudes 2019 1S



Análisis económico financiero



Otros aspectos de negocio



Principales líneas de actuación 2019



Objetivos Grupo NBI: Plan 50/22



Anexo: PyG consolidada 2019 1S



Anexo: Balance consolidado 2019 1S



Anexo: Cotización y múltiplos



- **Primeras entregas de rodamientos fabricados en Oquendo.** Una de las palancas de crecimiento más importantes para los próximos años será la comercialización de los rodamientos fabricados en España.
- **Disminución de ingresos en 2019 1S.** El deterioro del mercado junto a la menor actividad comercial (por excesiva rotación en el área comercial durante los últimos trimestres) han llevado a una **disminución** de ingresos del **2,5% respecto a 2018 1S**.
- **EBITDA 2019 1S** supone un **cumplimiento** del **47,9%** del **presupuesto** anual, con un crecimiento del 2,2% sobre el mismo período del año anterior. El **margen EBITDA (%)** ha alcanzado el **22,3%** mientras que a cierre de 2018 se situó en el 19,5%. Supone una significativa mejora y supera al recogido en el Plan 50/22 como objetivo a lograr en 2022. Solidez a pesar del incremento en 401 miles de euros gastos de personal a cierre primer semestre 2019 respecto al mismo periodo 2018. (Personal nueva fábrica y refuerzo equipo comercial).
- **Resultado antes de impuestos (EBT) sin excepcionales** crece un 3,8% respecto a 2018 1S, lo que supone un **cumplimiento** del **53,3%** del **presupuesto** anual. En 2019 1S se han incrementado las dotaciones a provisiones en 208 miles de euros. El **margen EBT sin excepcionales (%)** se ha situado en el **14,0%** sobre el total ingresos, superando claramente el objetivo de lograr el 10% recogido en el Plan 50/22.
- **Beneficio después de impuestos (BDI) 2019 1S** representa un **52,9%** de **cumplimiento** respecto al **presupuesto** anual de 2019. No obstante, supone una disminución del 12,8% (descenso de 199 miles de euros) sobre el mismo período del ejercicio anterior. Se debe tener en cuenta que, junto a la mayor dotación a provisiones ya mencionada, en 2018 2T se produjo un ingreso extraordinario de 256 miles de euros.
- **Deuda financiera neta (DFN) a 2019 1S** se ha situado en 8,3 millones de euros, lo que supone un **descenso de 1.084 miles de euros** respecto al cierre de 2018, considerando que se han realizado inversiones por 547 miles de euros. Destaca la positiva evolución del ratio **DFN/EBITDA<sub>12m</sub>** que se sitúa en **1,7 veces**.



## Principales magnitudes 2019 1S

	2019 2T	2018 2T	19 vs 18 % desv.	2019 Acumulado	2018 Acumulado	19 vs 18 % desv.	PRESUPUESTO % cump. (*)	Plan 50/22 Objetivo
cifras en miles de euros								
Ingresos	6.112	6.666	-8,3%	12.504	12.830	-2,5%	45,3%	50.986
EBITDA	1.293	1.472	-12,2%	2.782	2.722	2,2%	47,9%	10.609
Margen EBITDA (%)	21,1%	22,1%	-1,0 pp	22,3%	21,2%	+ 1,1 pp	+ 1,2 pp	20,8%
EBIT	834	1.008	-17,3%	1.931	1.849	4,4%	52,5%	
Margen EBIT (%)	13,6%	15,1%	- 1,5 pp	15,4%	14,4%	+ 1,0 pp	+ 2,1 pp	
EBT <small>(sin excepcionales)</small>	739	906	-18,4%	1.756	1.692	3,8%	53,3%	5.099
Margen EBT <small>sin excepcionales (%)</small>	12,1%	13,6%	- 1,5 pp	14,0%	13,2%	+ 0,8 pp	+ 2,1 pp	10,0%
BDI	536	994	-46,0%	1.361	1.560	-12,8%	52,9%	
Margen BDI (%)	8,8%	14,9%	- 6,1 pp	10,9%	12,2%	- 1,3 pp	+ 1,6 pp	
Nº acc (miles)	12.330	12.330		12.330	12.330			
EPS (eur/acc.)	0,043	0,081	-46,0%	0,110	0,127	-12,8%		

(\*) % cumplimiento 2019 acumulado vs 2019 presupuesto anual



## Principales magnitudes 2019 1S

cifras en miles de euros	2019	2018	Plan 50/22
	1S	Cierre	Objetivo
DFN	8.294	9.379	
DFN/EBITDA <sub>12m</sub> (veces)	1,7	1,9	< 2,5
DFN/Patrimonio neto (%)	54,5%	72,5%	
Flujo caja operativo (*)	1.540	4.561	
Flujo caja operativo/EBITDA (%)	55,3%	94,2%	65%
CAPEX mantenimiento	213	931	
CAPEX mantenimiento/Ingresos (%)	1,7%	3,8%	
Flujo caja libre recurrente (**)	1.327	3.630	
Flujo caja libre recurrente/Ingresos (%)	10,6%	14,7%	10%
CAPEX total (***)	547	3.582	
Tesorería y depósitos C/P	15.323	11.314	
Saldo clientes y cuentas de crédito no dispuestas	7.896	7.122	
Dividendo	0	838	
Ingresos <sub>12m</sub> /Existencias (veces)	2,1	2,4	
ROCE (%) (****)	12,0%	14,8%	16%
Fondo de maniobra	24.944	19.857	

(\*) Flujo caja operativo (%): EBITDA - Otros ajustes (activación I+D, subvenciones de capital) - Resultado financiero - Impuesto pagado - Desembolsos extraordinarios - Inversión en circulante neto operativo

(\*\*) Flujo caja libre recurrente: Flujo caja operativo - CAPEX de mantenimiento

(\*\*\*) Suma de inversión en:

CAPEX de mantenimiento definido como inversiones en plantas y equipamientos con objetivo de conservación del negocio actual.

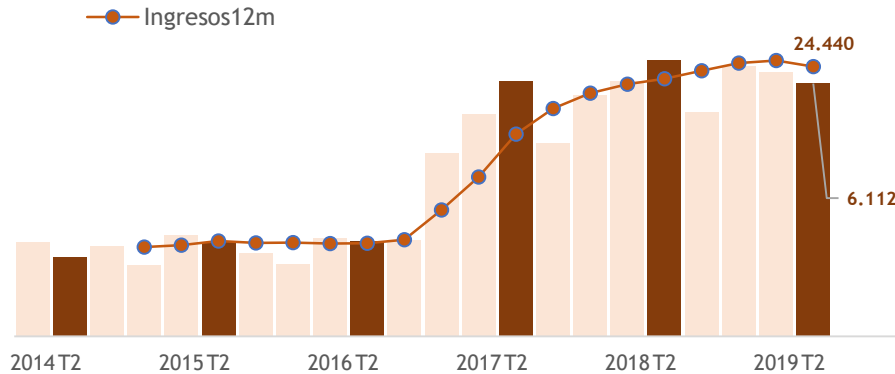
CAPEX de crecimiento definido como inversiones en propiedades, plantas y equipamientos, expansión de plantas y nuevos clientes/tecnologías.

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

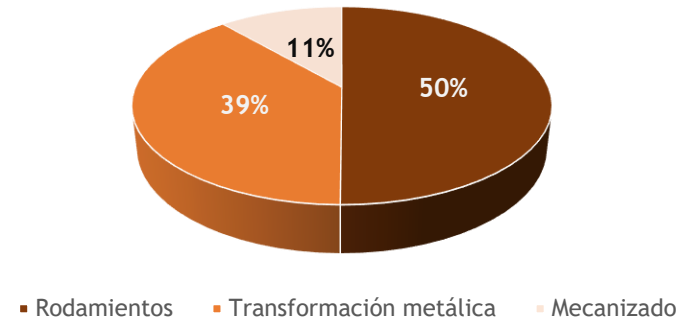
(\*\*\*\*) ROCE: (EBIT - Activación I+D - Subvenciones + Amortización I+D + Amortización fondo de comercio consolidación) / (Fondos propios + Pasivo L/P (con coste) - Excedente de tesorería).



## Evolución Ingresos trimestral (miles Eur)



## Ingresos totales



## Aspectos relevantes

- Aunque leve, primer descenso en la cifra Ingresos totales 12 meses móviles desde 2016 T2. Medidas correctoras ya implantadas.
- Unidad de rodamientos ralentiza su crecimiento (+4% respecto a 2018 1S). La cartera de pedidos pendientes de suministrar sigue mostrando fortaleza. Principales causas ralentización: menor consumo por cliente y excesiva de rotación del equipo de ventas, que ha hecho perder impulso comercial durante últimos trimestres.
- Unidad de transformación metálica (- 2%) y mecanizado (-24%), excesiva dependencia del mercado nacional. Existe una causa adicional a las dos anteriores: la crisis en sector de automoción, que ha provocado la entrada de nuevos competidores que estaban muy centrados en dicho sector. Para compensar el descenso de su facturación, entran muy agresivos en sectores en los que tradicionalmente no operaban. Mercado interno con muestras de debilidad creciente.



NBI siempre ha sido capaz de conseguir, incluso bajo condiciones de mercado adversas, crecimientos en su cifra de negocios. Esto ha sido posible por su tamaño, con reducida cuota de mercado, y por su elevada flexibilidad. Y, sobre todo, por haber contado con un equipo comercial extraordinario y un método de ventas muy sistematizado. Se compensaba la disminución de consumo de los programas en vigor con captación de nuevos clientes y/o referencias. 2019 está resultando más complicado por dos factores simultáneos:

- Magnitud caída mercado mayor de la esperada (clara desaceleración). Bajada muy importante en *wind* y sin llegar la recuperación en *oil/gas*. La desviación en ambos sectores ha tenido un impacto en las ventas del período de 0,75 millones euros. Adicionalmente se ha producido una disminución de 0,5 millones euros en el mercado español por la entrada y la agresividad de nuevos competidores, tradicionalmente más enfocados en automoción.
- Excesiva rotación no deseada de comerciales. Subsananla ha llevado más tiempo del previsto. Una vez completada exitosamente la integración de las sociedades adquiridas, 2019 ha representado la vuelta al *core* y factor diferencial de NBI: toda la empresa foco en el área comercial. Se han establecido las bases para recuperar el *momento* comercial en 2019-2020. Principales medidas adoptadas:
  - ✓ Establecimiento de un nuevo perfil “tipo” comercial: persona en el rango de 45-55 años.
  - ✓ Refuerzo sustancial del equipo de ventas y por consiguiente de la actividad comercial.

Las incorporaciones ya efectuadas durante 2019 han sido 7 KAMs y 2 Cs. Inmersos en un plan de formación intensivo. El equipo se encontrará 100% operativo durante el último cuatrimestre.

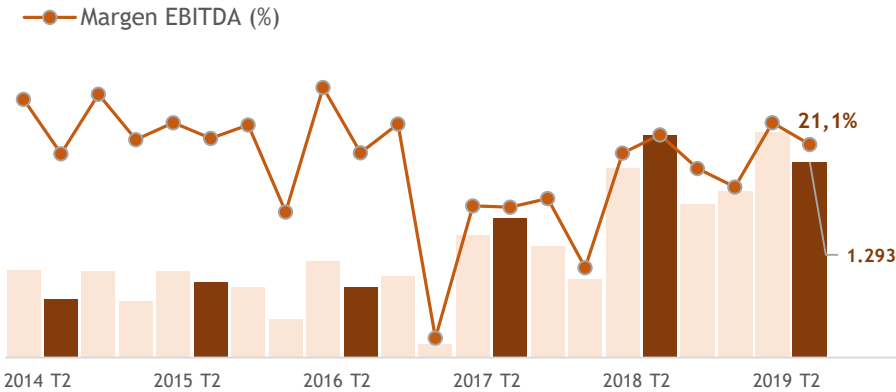
NBI, para mantener e incrementar la penetración en los clientes actuales, necesita realizar 60 visitas/mes. Durante los últimos 24 meses se han estado efectuando una media de 45 visitas/mes. El equipo actual ha realizado 115 visitas/mes durante mayo y junio. El objetivo desde octubre es efectuar sistemáticamente un mínimo de 120 visitas/mes. De esta forma 60 visitas/mes tendrán como objetivo la captación de nuevos clientes y el consiguiente incremento de las ventas.
  - ✓ Lanzamiento de nuevos planes comerciales: Brasil y mercado MRO (mantenimiento). Hasta la fecha NBI ha estado enfocada exclusivamente a mercado OEM (fabricantes de equipos originales). Se creará una empresa en Brasil con el propósito de abordar sistemáticamente ese mercado.

Con estas medidas el Grupo reforzará la actividad comercial y, como consecuencia, recuperará paulatinamente la senda de crecimiento para cumplir con los objetivos recogidos en el Plan 50/22.

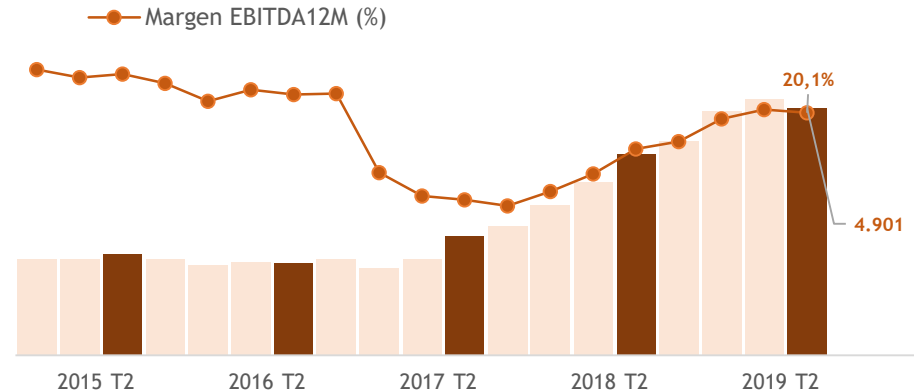




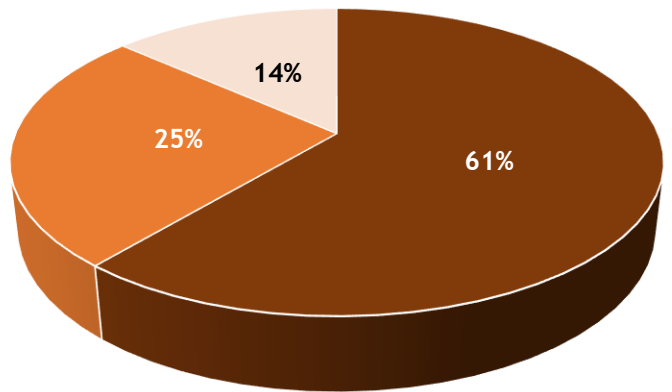
## Evolución EBITDA trimestral (miles Eur)



## Evolución EBITDA<sub>12m</sub> (miles Eur)



## EBITDA



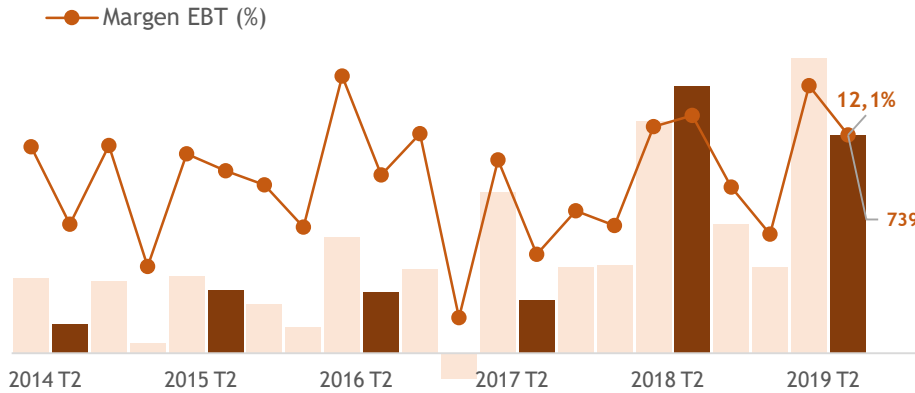
■ Rodamientos ■ Transformación metálica ■ Mecanizado

## Aspectos relevantes

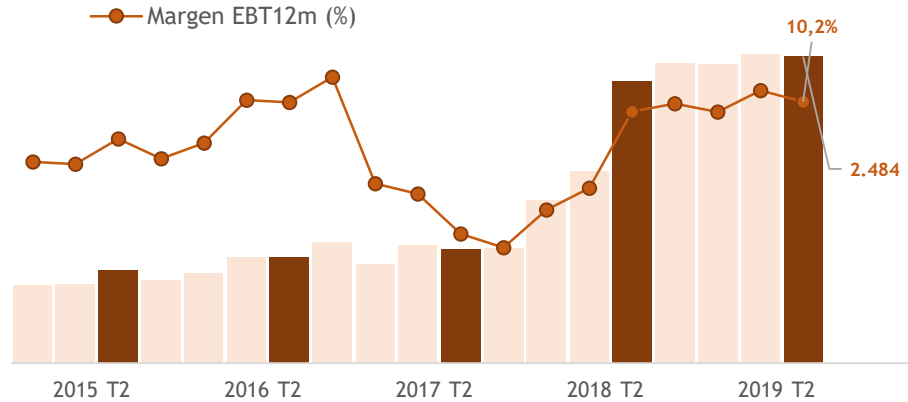
- Se ha ralentizado el crecimiento de EBITDA. El cumplimiento respecto del presupuesto anual asciende a 47,9%. Aumento del 2,2% sobre 2018.
- Crecimiento logrado principalmente por la mejora en el margen bruto 54,0%, frente a 49,5% el año anterior y a 50,4% del presupuesto. Los planes de mejora de eficiencia continúan reduciendo otros gastos operativos. Los gastos de personal se han incrementado en 401 miles de euros respecto a 2018. (Personal nueva fábrica y refuerzo equipo comercial).
- Margen EBITDA (%) 2019 1S se eleva hasta un 22,3%. Por encima del presupuesto (21,0%) y del obtenido el año anterior (21,2%). El Plan 50/22 recoge un objetivo del 20,8%.
- La actividad con mayor aportación al EBITDA del Grupo es rodamientos, con un 61% sobre el total, por ser la unidad con mayor margen (su contribución en ventas es del 50% del total).



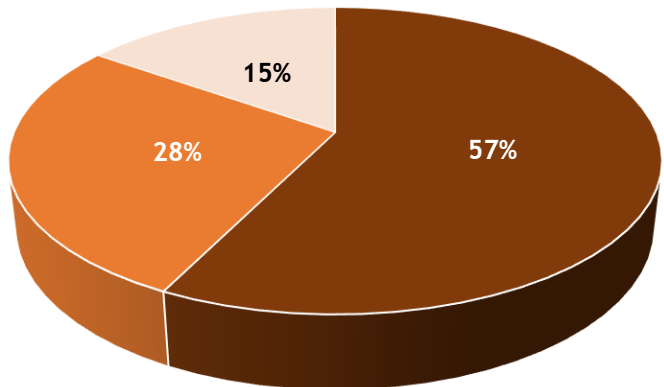
## Evolución EBT (sin excep.) trimestral (miles Eur)



## Evolución EBT (sin excep. 12m) (miles Eur)



## EBT sin excepcionales



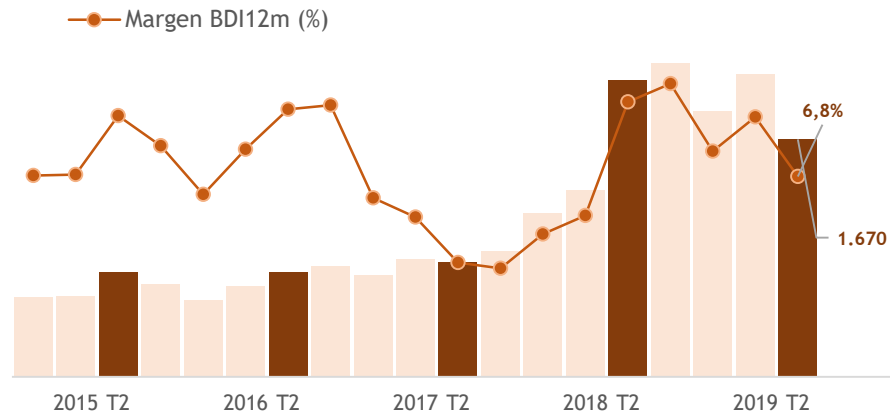
■ Rodamientos ■ Transformación metálica ■ Mecanizado

## Aspectos relevantes

- Margen EBT (sin excep.) 2019 1S ha alcanzado el 14,0%. Supera al del año anterior (13,2%), así como al presupuestado (11,9%). El objetivo del Plan 50/22 para el Margen EBT (sin excep.) es un 10%.
- La dotación para la provisión se ha incrementado en 208 miles de euros respecto a 2018.
- La unidad de rodamientos es la de mayor contribución al EBT (sin excep.) con un 57% del total, por encima de su aportación en ventas, al ser la unidad del Grupo de mayor margen.



## Evolución BDI<sub>12m</sub> (miles Eur)



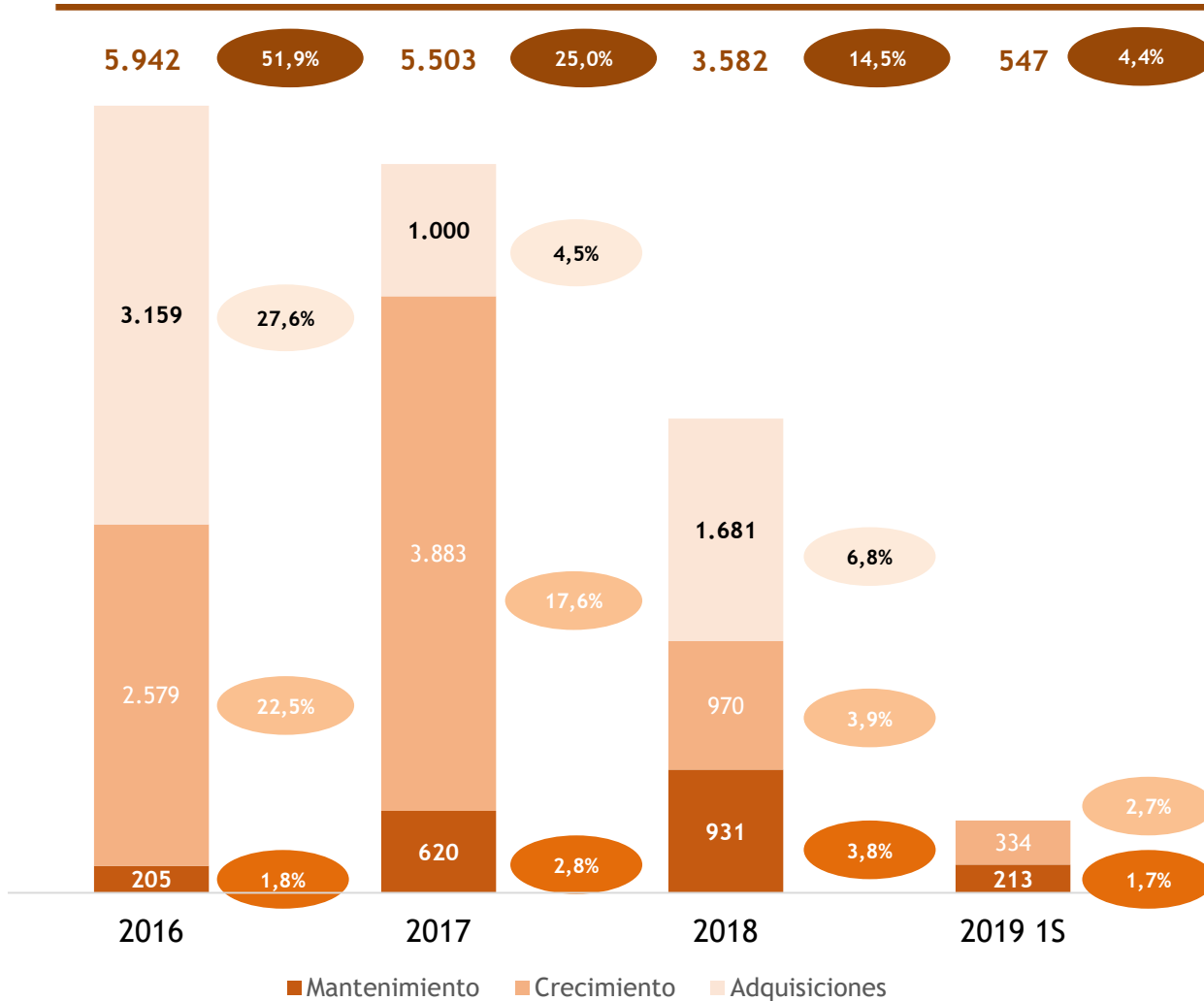
### Aspectos relevantes

- BDI 2019 1S representa un cumplimiento del presupuesto anual del 52,9%.
- BDI 2019 1S disminuye el 12,8% (descenso de 199 miles de euros) respecto al mismo período del ejercicio anterior. Durante 2018 2T, se produjo un ingreso extraordinario de 256 miles de euros derivado principalmente de la diferencia entre el valor contable y el precio de adquisición de Aida Ingeniería y de la desdotación de una penalización de un cliente. (Impacto conjunto 464 miles de euros).
- Margen BDI del semestre alcanza un 10,9% sobre ingresos. Supera ampliamente el objetivo recogido en el Plan 50/22.



## Evolución y desglose CAPEX 2016 - 2019

Inversiones  
(miles Eur) % s/Ingresos



### Aspectos relevantes

- El desembolso de CAPEX se mantiene según el plan previsto.
- Las principales magnitudes recogidas en el presupuesto 2019 son:
  - ✓ 470 miles de euros CAPEX mantenimiento
  - ✓ 1.830 miles de euros CAPEX crecimiento
- La activación de I+D no está incluida en la inversión en CAPEX.

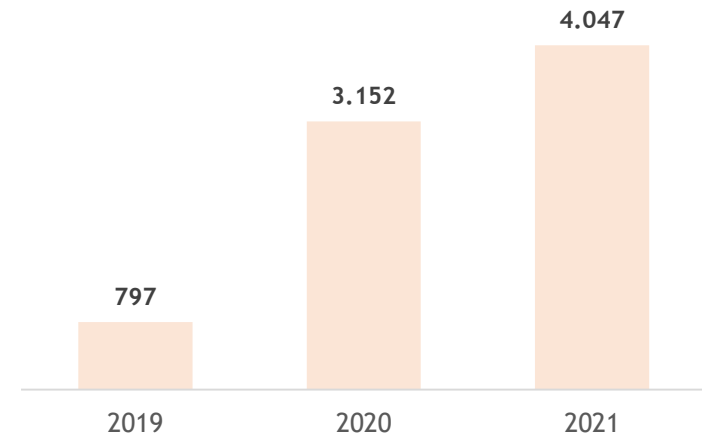


## Composición deuda 2019 1S vs 2018

(cifras en miles de euros)	2019 1S	2018	Var. %
Deuda institucional L/P	6.524	6.524	0,0%
Deuda bancaria L/P	17.281	13.780	25,4%
Deuda institucional C/P	236	267	-11,7%
Deuda bancaria C/P	561	1.095	-48,8%
<b>Deuda financiera bruta</b>	<b>24.601</b>	<b>21.666</b>	<b>13,5%</b>
Tesorería	15.323	11.314	35,4%
Autocartera	984	973	1,1%
<b>Deuda financiera neta (DFN)</b>	<b>8.294</b>	<b>9.379</b>	<b>-11,6%</b>

## Vencimientos deuda 2019-2021

Cifras en miles Eur



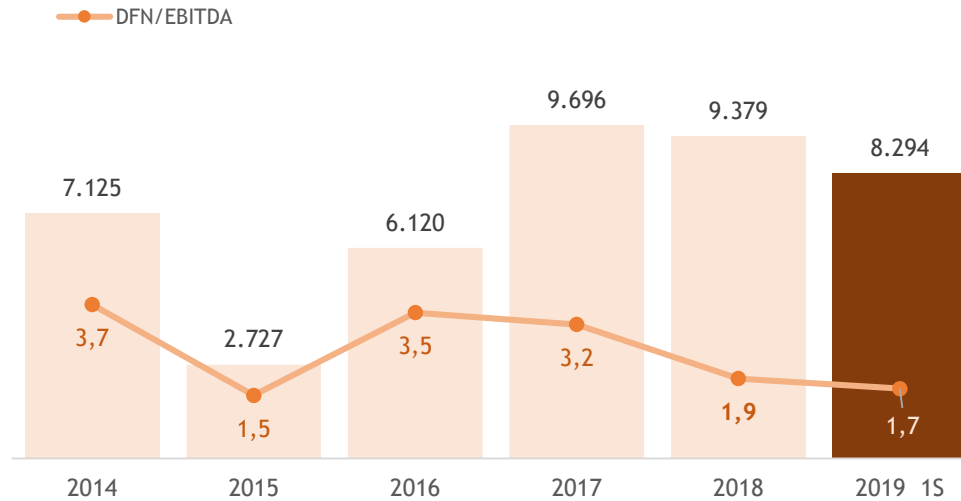
### Aspectos relevantes

- Sólida posición de tesorería (15.323 miles de euros) para afrontar vencimientos deuda hasta final 2021 (7.995 miles de euros).
- Autocartera compuesta por 507.593 acciones a un precio medio de 1,938 €/acción. Precio cierre 2019 1S 4,28 €/acción. Importantes plusvalías latentes.
- Sin factorización de ventas. Saldo de clientes sin descontar por importe de 6.096 miles de euros.
- Cuentas de crédito sin utilizar por importe de 1.800 miles de euros.
- DFN actual inferior a la inversión total realizada en la fábrica de Oquendo.



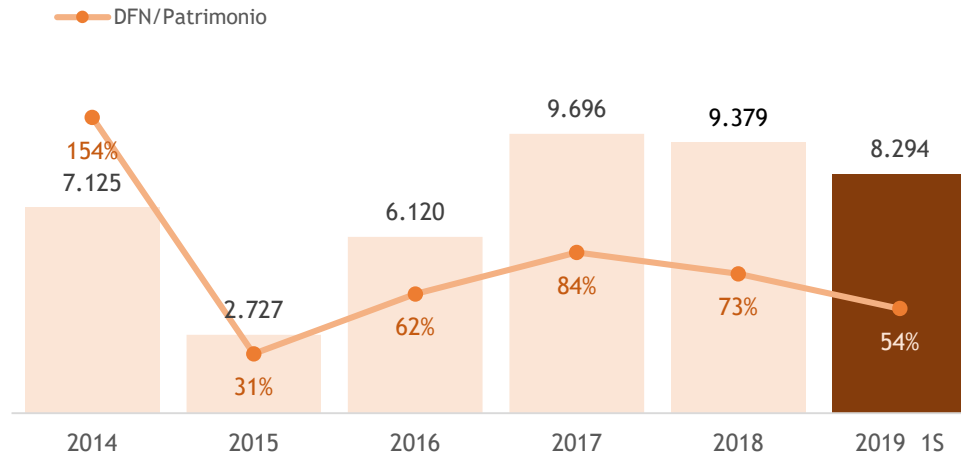
## Evolución deuda financiera neta (DFN)

Cifras en miles Eur



## Evolución deuda financiera neta (DFN)

Cifras en miles Eur





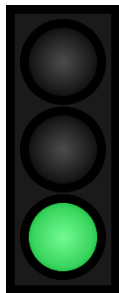
## Desglose Flujo de caja 2019 1S vs 2018

Cifras en miles de euros	2019 1S	2018	PLAN 50/22
<b>EBITDA</b>	<b>2.782</b>	<b>4.840</b>	
Otros ajustes (Activación I+D, subvenciones capital)	286	482	
Resultado financiero	175	294	
Impuesto pagado	0	175	
Desembolsos extraordinarios	44	284	
Inversión circulante neto operativo	737	-955	
<b>Flujo caja operativo</b>	<b>1.540</b>	<b>4.561</b>	
Flujo de caja operativo/EBITDA (%) (**)	55,3%	94,2%	65%
Capex mantenimiento	213	931	
Capex mantenimiento/Ingresos (%)	1,7%	3,8%	
<b>Flujo caja libre recurrente</b>	<b>1.327</b>	<b>3.630</b>	
Flujo caja libre recurrente/Ingresos (%)	10,6%	14,7%	10%
Capex crecimiento	334	970	
Capex adquisiciones	0	1.681	
<b>Flujo caja libre</b>	<b>992</b>	<b>979</b>	
Pago dividendos	0	838	
Otros incrementos patrimonio neto (*)	92	176	
<b>Generación caja neta</b>	<b>1.084</b>	<b>317</b>	
DFN	8.294	9.378	
<b>Variación DFN</b>	<b>-1.084</b>	<b>-318</b>	

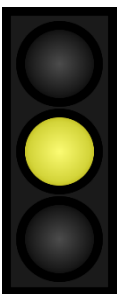
(\*) subvención capital + enajenación acc propias contrato de liquidez + otros

### Aspectos relevantes

- El flujo de caja operativo/EBITDA (%) ha alcanzado el 55,3%. Incluyendo en el cálculo un cobro de 330 miles de euros recibido con dos días de retraso se hubiera alcanzado el objetivo marcado (65%) en el Plan 50/22.
- El flujo de caja libre recurrente/Ingresos (%) también se ha situado en el objetivo fijado (10%) en el Plan 50/22.



- Nueva fábrica se encuentra operativa. Técnicamente se han superado expectativas y el cálculo preliminar del coste de los rodamientos fabricados España es menor del estimado. 2019 será un año fundamental para el desarrollo de la planta. El objetivo es la industrialización de las nuevas series de rodamientos e ir logrando las homologaciones de los clientes para los mismos. La contribución esperada de la nueva fábrica al Grupo en 2022 (año en que culmina el vigente Plan 50/22) se estima en 7,5 millones de euros.
- Importante desarrollo equipo humano: solidez directiva y excelencia operativa.
- Integración exitosa empresas adquiridas. (Última Aída)
- Continúa el incremento de los márgenes en las unidades de rodamientos y transformación metálica como consecuencia de las mejoras a nivel operativo implantadas durante los últimos trimestres. Esto pone de manifiesto el grado de competitividad del Grupo en todas las actividades en las que opera.
- Muy sólida y reforzada posición de liquidez para posibles operaciones corporativas:
  - Generación caja importante. CAPEX según plan. DFN decreciendo y 100% asociada a la nueva planta rodamientos.
  - Facilidad financiación a plazos largos (2+5 años) y tipos fijos bajos (1,0-1,2%).



- Liquidez extraordinaria en el mercado junto agresividad de fondos han truncado varias operaciones inorgánicas por múltiplos desmedidos. NBI ha resultado finalista en dos procesos que hubieran supuesto un notable impulso en su estrategia de crecimiento. No obstante, en la negociación final, y a pesar de disponer de la financiación necesaria para haber abordado ambas operaciones, NBI decidió retirarse de ambas subastas por considerar excesivo el múltiplo de ebitda necesario para cerrar ambas operaciones.

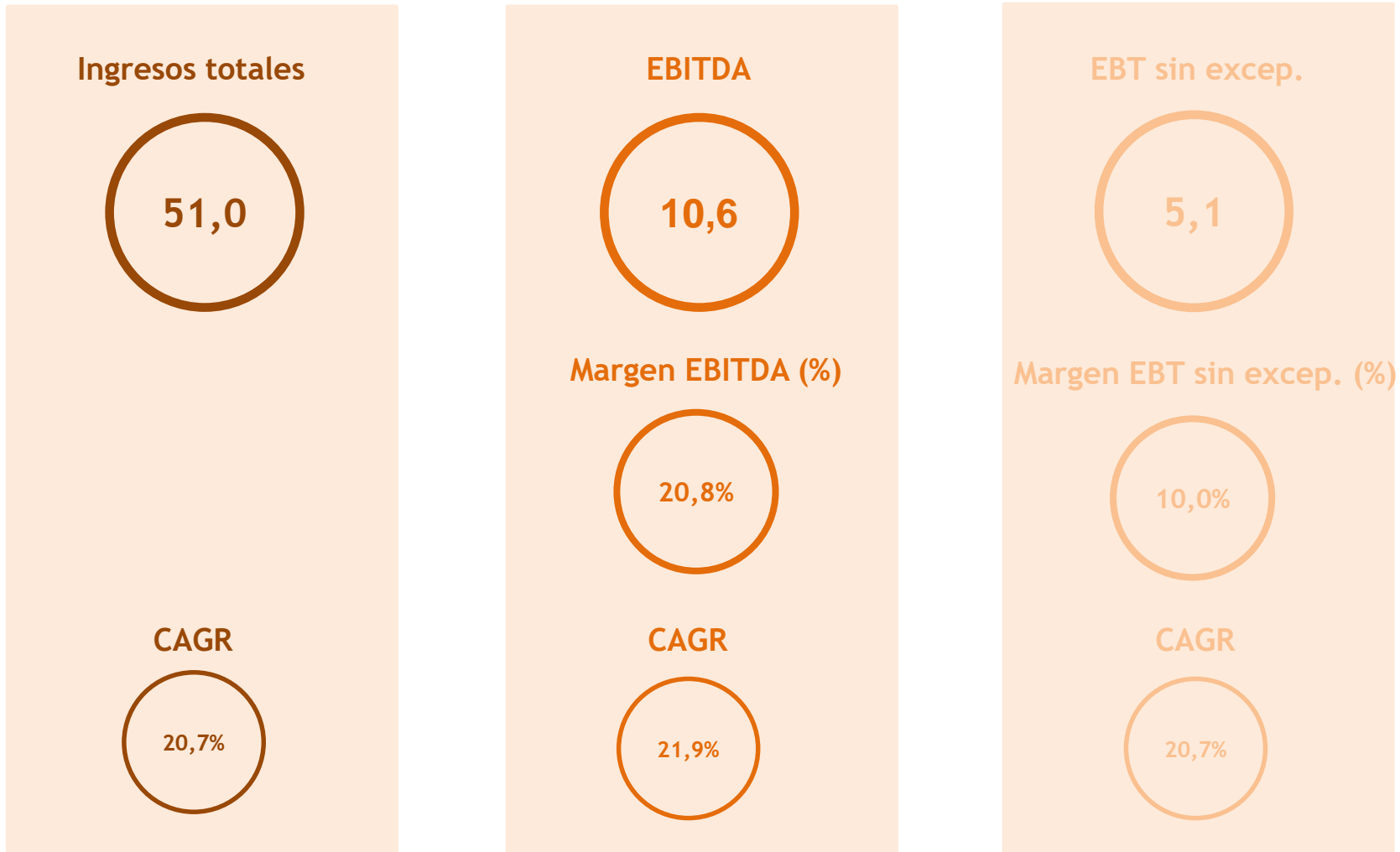




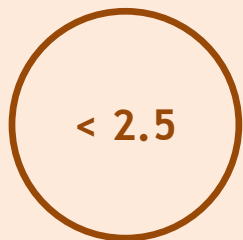
## Principales líneas de actuación 2019

- Incremento de las ventas reforzando el equipo comercial y potenciando las ventas cruzadas entre las diferentes unidades del Grupo.
- Mantener los márgenes en los niveles actuales a pesar de la presión en precios. Esfuerzo en mejora de eficiencia, haciendo más con menos.
- Industrializar y lograr homologaciones de los rodamientos diseñados en los últimos ejercicios. Establecer una cadena de suministro competitiva para la fábrica de Oquendo.
- Proseguir con los programas individuales de carrera, así como con el plan de fidelización de las personas clave del Grupo. El propósito es contrarrestar la elevada rotación derivada de los importantes incrementos salariales experimentados en el mercado laboral principalmente durante el último ejercicio.
- Profundizar en los nuevos modelos de negocio establecidos en las unidades diferentes a la de rodamientos.
- Implantación del nuevo sistema de gestión ERP en todas las unidades de negocio. Se han estado preparando las bases del mismo durante 2018.
- Búsqueda activa (sin urgencia) de oportunidades de crecimiento inorgánico, siempre que aporten valor al Grupo y cuyo precio presente múltiplos razonables en línea con los criterios fijados para este tipo de operaciones por NBI.

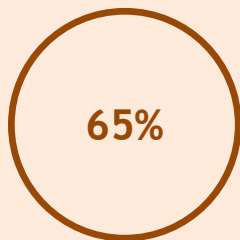
Principales magnitudes en 2022. (Cifras en millones de euros)



**DFN/EBITDA**



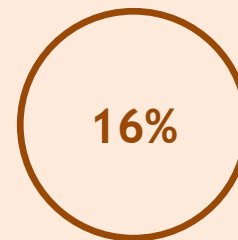
**Flujo caja operativo (%) (\*)**



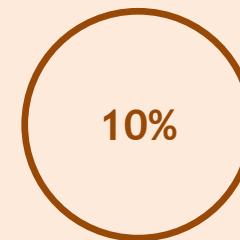
**CAPEX (\*\*)**



**ROCE (\*\*\*)**



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



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



## Cuenta de resultados consolidada. (Cifras en miles de euros)

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA	2019 1S		2019 PRESUPUESTO		2018 1S	
		%		% Cump.		% Desv.
Facturación	12.176,8		27.119,3	44,9%	12.675,3	-3,9%
Subvenciones y otros ingresos	40,6		207,8	19,5%	28,5	42,5%
Activación I+D	286,5		278,0	103,0%	126,0	127,4%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>12.503,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>27.605,1</b>	<b>45,3%</b>	<b>12.829,8</b>	<b>-2,5%</b>
Coste de las ventas (COGS)	-5.746,1	-46,0%	-13.697,3	42,0%	-6.481,9	-11,4%
<b>MARGEN BRUTO (M.B)</b>	<b>6.757,8</b>	<b>54,0%</b>	<b>13.907,8</b>	<b>48,6%</b>	<b>6.347,9</b>	<b>6,5%</b>
Gastos personal	-2.954,9	-23,6%	-5.740,8	51,5%	-2.553,8	15,7%
Otros gastos operativos	-1.020,6	-8,2%	-2.363,8	43,2%	-1.072,3	-4,8%
<b>EBITDA</b>	<b>2.782,3</b>	<b>22,3%</b>	<b>5.803,2</b>	<b>47,9%</b>	<b>2.721,8</b>	<b>2,2%</b>
Amortización Intangible	-180,1	-1,4%	-459,5	39,2%	-397,0	-54,6%
Amortización material	-360,7	-2,9%	-1.146,5	31,5%	-373,3	-3,4%
Amortización fondo comercio consolidación	-90,7	-0,7%	-189,5	47,9%	-90,7	0,0%
Amortización total	-631,5	-5,1%	-1.795,5	35,2%	-861,0	-26,7%
Provisiones	-220,2	-1,8%	-330,0	66,7%	-11,5	1814,5%
<b>EBIT</b>	<b>1.930,7</b>	<b>15,4%</b>	<b>3.677,7</b>	<b>52,5%</b>	<b>1.849,3</b>	<b>4,4%</b>
Resultado Financiero	-174,9	-1,4%	-385,3	45,4%	-157,1	11,3%
<b>EBT (sin excepcionales)</b>	<b>1.755,8</b>	<b>14,0%</b>	<b>3.292,4</b>	<b>53,3%</b>	<b>1.692,2</b>	<b>3,8%</b>
Diferencia sociedades consolidadas	0,0	0,0%	0,0		105,2	
Extraordinarios	-44,2	-0,4%	-206,4	21,4%	131,2	-133,7%
<b>EBT</b>	<b>1.711,6</b>	<b>13,7%</b>	<b>3.086,0</b>	<b>55,5%</b>	<b>1.928,6</b>	<b>-11,3%</b>
Impuesto sociedades	-350,7	-2,8%	-511,6	68,6%	-368,3	-4,8%
<b>BDI</b>	<b>1.360,8</b>	<b>10,9%</b>	<b>2.574,4</b>	<b>52,9%</b>	<b>1.560,3</b>	<b>-12,8%</b>
<i>Resultado atribuible Sociedad dominante</i>	1.349,7	10,8%	2.543,7		1.544,6	
<i>Resultado minoritarios</i>	11,1	0,1%	30,6		15,8	



## Anexo: Balance consolidado 2019 1S

Balance de situación consolidado. (Cifras en miles de euros)

ACTIVO	2019 1S	2018	Var. %
Activo intangible neto	1.154,3	918,6	25,7%
Intangible bruto	4.838,8	4.422,9	9,4%
Amortización acumulada	-3.684,5	-3.504,4	5,1%
Inmovilizado material neto	9.588,3	9.867,3	-2,8%
Material bruto	22.364,1	22.282,4	0,4%
Amortización acumulada	-12.775,8	-12.415,1	2,9%
Inversiones financieras no corrientes	115,4	115,4	0,0%
Impuesto diferido	525,7	524,5	0,2%
Fondo comercio neto	1.325,7	1.416,3	-6,4%
Fondo de comercio bruto	1.814,1	1.814,1	0,0%
Amortización acumulada	-488,4	-397,8	22,8%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>12.709,4</b>	<b>12.842,0</b>	<b>-1,0%</b>
Existencias	11.876,0	10.237,4	16,0%
Clientes	6.096,3	5.322,4	14,5%
Deudores	499,7	622,9	-19,8%
Efectivo y equivalentes	15.399,4	11.380,1	35,3%
Derivados (cobertura cambio)	17,8	32,5	-45,2%
Periodificaciones	58,3	33,6	73,8%
Imposiciones y depósitos C/P	3.032,0	1.400,3	116,5%
Tesorería	12.291,2	9.913,7	24,0%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>33.871,4</b>	<b>27.562,8</b>	<b>22,9%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>46.580,8</b>	<b>40.404,8</b>	<b>15,3%</b>



## Anexo: Balance consolidado 2019 1S

Balance de situación consolidado. (Cifras en miles de euros)

PASIVO	2019 1S	2018	Var. %
Capital social	1.233,0	1.233,0	0,0%
Prima emisión	4.637,7	4.637,7	0,0%
Reservas	6.939,9	5.370,7	29,2%
Autocartera	-984,0	-973,2	1,1%
Resultado ejercicio	1.360,8	1.869,3	-27,2%
Dividendo a cuenta	0,0	-472,0	-100,0%
Subvenciones de capital	-0,9	1,1	-181,8%
Socios externos	225,3	273,8	-17,7%
Cobertura de flujos efectivo	9,1	24,7	-62,9%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>13.420,9</b>	<b>11.965,0</b>	<b>12,2%</b>
Deuda bancaria L/P	17.280,7	13.779,7	25,4%
Deuda institucional L/P	6.523,7	6.523,7	0,0%
Impuesto diferido	149,4	152,2	-1,9%
Proveedores inmovilizado L/P	278,4	278,4	0,0%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>24.232,1</b>	<b>20.734,0</b>	<b>16,9%</b>
Deuda bancaria C/P	560,9	1.094,9	-48,8%
Deuda institucional C/P	236,0	267,4	-11,7%
Proveedores inmovilizado C/P	5,1	356,2	-98,6%
Provisiones	58,4	0,0	
Proveedores	5.511,6	3.874,0	42,3%
Acreeedores	2.555,7	2.113,3	20,9%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>8.927,7</b>	<b>7.705,8</b>	<b>15,9%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>46.580,8</b>	<b>40.404,8</b>	<b>15,3%</b>



## Anexo: Cotización y múltiplos

	31-dic-18	31-mar-19	30-jun-19	Variación
Cotización	3,42	4,02	4,28	6,5%
Nº acciones	12.330.268	12.330.268	12.330.268	
Capitalización	42.169.517	49.567.677	52.773.547	

	NBI	PEERs actual	PEERs media 5 años
Capitalización/Ingresos	2,16	2,31	1,83
PER	31,60	19,56	38,62
Capitalización/Flujo caja operativo	13,82	16,77	14,91
EV/EBITDA	12,46	13,21	13,12

(\*) PEERs considerados: RBC Bearings, Timken, Rexnord y SKF. Datos 21/07/2019

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.

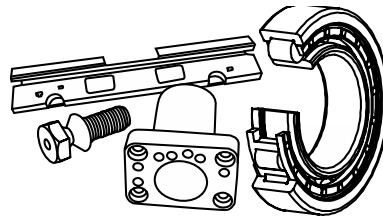
Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta para todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por NBI Bearings Europe, S.A.. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública 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**<sup>®</sup>

---



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