

NEXTIL
GROUP

Junta de accionistas 2023

12 de junio de 2023



AVISO LEGAL



El presente documento lo ha elaborado Nueva Expresión Textil, S.A. ("Nextil" o la "Sociedad") con el exclusivo propósito que en él mismo se expone. En ningún caso puede ser interpretado como una oferta de venta, canje o adquisición, ni como una invitación a ofertar o comprar valores emitidos por Nextil.

Su contenido tiene un carácter meramente informativo y provisional, y las manifestaciones que en él se contienen responden a intenciones, expectativas y previsiones de Nextil o de su dirección. Dicho contenido puede incluir datos o referencias a datos proporcionados por terceros. Ni Nextil ni sus administradores, directivos, empleados, consultores o asesores de Nextil o de sociedades pertenecientes al grupo (a partir de ahora, los "Representantes"), explícita o implícitamente, garantizan que dichos contenidos sean exactos, precisos, exhaustivos o completos. Asimismo, en la reproducción de estos contenidos por cualquier medio, Nextil podrá introducir las modificaciones que considere oportunas, pudiendo omitir parcial o totalmente cualquiera de los elementos de esta presentación, y en caso de discrepancia entre dicha versión y la presente, Nextil no asume responsabilidad alguna por las discrepancias existentes.

A este respecto, ninguno de los Representantes será responsable de la exactitud, corrección o integridad de la información o de las manifestaciones incluidas en el presente documento y no podrá extraerse de su contenido ningún tipo de declaración o garantía explícita ni implícita por parte de Nextil o los representantes. Asimismo, ni Nextil ni ninguno de los representantes será responsable en forma alguna (incluyendo la negligencia) de ningún daño o perjuicio que pueda derivarse del uso del presente documento o de cualquier información contenida en él.

Salvo que lo requiera la normativa de aplicación, Nextil no asume ningún compromiso de publicar las posibles modificaciones o revisiones de la información, las manifestaciones o los datos contenidos en este documento en el caso de que se produzcan cambios de estrategia o de intenciones u ocurrieren hechos o acontecimientos no previstos que pudiesen afectarles. Esta declaración deberá tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades a las que el presente documento se dirige, así como por aquellas que consideren que han de adoptar decisiones o emitir o difundir opiniones relativas a valores emitidos por Nextil y, especialmente, por los analistas que lo manejen, todo ello sin perjuicio de la posibilidad de consulta de la documentación e información pública comunicada o registrada en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), consulta que Nextil recomienda.

Adicionalmente a la información financiera preparada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF"), esta presentación incluye ciertas Medidas Alternativas del Rendimiento ("MAR"), según se definen en las Directrices sobre las Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados el 5 de octubre de 2015. Las MAR se utilizan con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión del desempeño financiero de Nextil, pero deben considerarse únicamente como una información adicional en ningún caso sustituyen a la información financiera elaborada de acuerdo con las NIIF. Por otra parte, la forma en la que Nextil define y calcula estas MAR puede diferir de la de otras entidades que empleen medidas similares y, por tanto, podrían no ser comparables entre ellas. Para más información sobre estas cuestiones, incluyendo su definición o la reconciliación entre los correspondientes indicadores de gestión y la información financiera consolidada elaborada de acuerdo con las NIIF, véase la información incluida al respecto en esta presentación y la información disponible en la página web corporativa de Nextil (www.nextil.com).



AVISO LEGAL



Por último, algunas de las declaraciones contenidas en esta presentación pueden ser de carácter prospectivo y, por tanto, constituir proyecciones. Estas proyecciones incluyen, pero no se limitan a, cualquier declaración que no sea una declaración de hechos pasados, incluyendo, sin limitación, cualquier declaración relativa a la situación financiera futura y a los resultados de las operaciones realizadas por el Emisor, su estrategia, sus planes de negocio, su situación financiera, su desarrollo en los mercados en los que el Emisor opera actualmente o en los que podría entrar en el futuro y cualquier cambio legislativo futuro que pueda ser aplicable. Las proyecciones, debido a su naturaleza, no constituyen una garantía y no predicen resultados futuros. Están sujetas a riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores de riesgo. Muchas de estas situaciones no están bajo el control de Nextil y pueden hacer que los resultados reales de las operaciones de Nextil y su situación financiera real sean significativamente diferentes de los sugeridos en las proyecciones expuestas en esta presentación. Se advierte a los lectores que no deben confiar plenamente en las proyecciones.

Ni Nextil ni sus representantes hacen declaraciones ni ofrecen certeza o garantías en cuanto a la ocurrencia total o parcial de los acontecimientos expresados o insinuados en las proyecciones expuestas.

Nextil actualizará o revisará la información contenida en esta presentación según lo requiera la ley o la normativa aplicable. De no existir tal requisito, Nextil renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de presentar públicamente actualizaciones o revisiones de las proyecciones contenidas esta presentación para reflejar cualquier cambio en las expectativas o en los hechos, condiciones o circunstancias que sirvieron de base para dichas proyecciones.

Algunas cifras de esta presentación, incluidas las magnitudes financieras, han sido redondeadas para facilitar su presentación. Por consiguiente, en determinados casos, la suma o la resta de los números indicados puede no ajustarse exactamente a la cifra total de su adición o sustracción al igual que la suma o resta de algunas cifras expresadas en porcentaje puede no corresponderse exactamente con el porcentaje total indicado.



1. The holding: NEXTEL GROUP



NEXTIL GROUP es uno de los fabricantes de prendas y tejidos de moda de punto y elásticos más importantes del mundo.

Producimos **tejidos** y **prendas** con fibras innovadoras, sostenibles y **procesos de tintura sostenible**. Junto con nuestro departamento de I+D interno, trabajamos con entidades de investigación europeas para desarrollar constantemente nuevos tejidos y prendas con un rendimiento de última generación.

Contamos con instalaciones en **4 países**: Estados Unidos, Guatemala, Portugal y España, especializadas en Lujo, Sportswear & Tech Sports, Baño, Lencería & Shapewear y sector médico.





Además, NEXTIL GROUP ha desarrollado su propia tecnología (**Greendyes**®), que es un proceso de teñido natural y respetuoso con el medio ambiente que reduce los residuos y el uso de agua en el secado de tejidos de algodón. Esta tecnología tiene una gran demanda dada la migración de los clientes a cadenas de valor más adecuadas.



Nuestros Valores



Sustainability



Innovation



Tailor-made
Service



Textile Design



Excellence

Quienes somos:



490 empleados.



6 naves productivas en in Europa, 1 fábrica en EE.UU. Y dos nuevas plantas productivas en Guatemala.



Presencia commercial en 5 continentes.



2 Centros de Investigación: España y Portugal.



+ 100 proveedores internacionales.



+ 200 clientes.



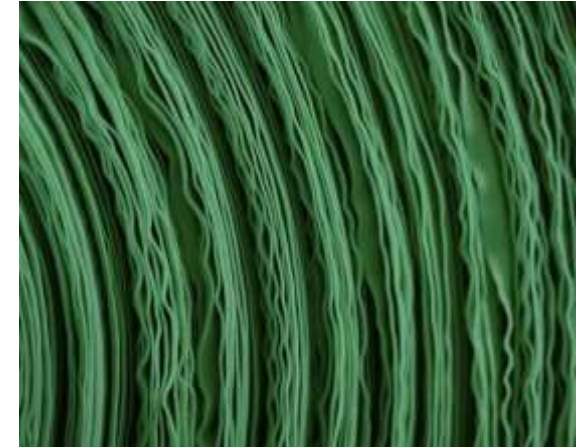
Nuestros Productos



Tejidos de punto circular o rectilíneo de PA y un alto porcentaje de Elastano, para Íntima, Shapewear, Medical, Baño y Deporte



Prendas de Cut & Sew y Seamless, para Lujo y Deporte Técnico.



Greendyes

2. Año 2022

Guerra de Ucrania

En marzo de 2022, la Unión Europea prohibió la exportación de bienes de lujo a Rusia. La medida forma parte de las sanciones impuestas a Rusia por parte de UE como consecuencia de la invasión de Ucrania.

El impacto ha sido moderado, pero ha significado una desaceleración de las cifras de ventas y producción, puesto que Rusia representa el 5% del mercado de lujo mundial.

El COVID todavía causó confinamientos que durante 2022 se repitieron en China, mercado que representa el 50% del mercado de lujo mundial.

Provocando todos ello, una desaceleración del mercado de lujo.



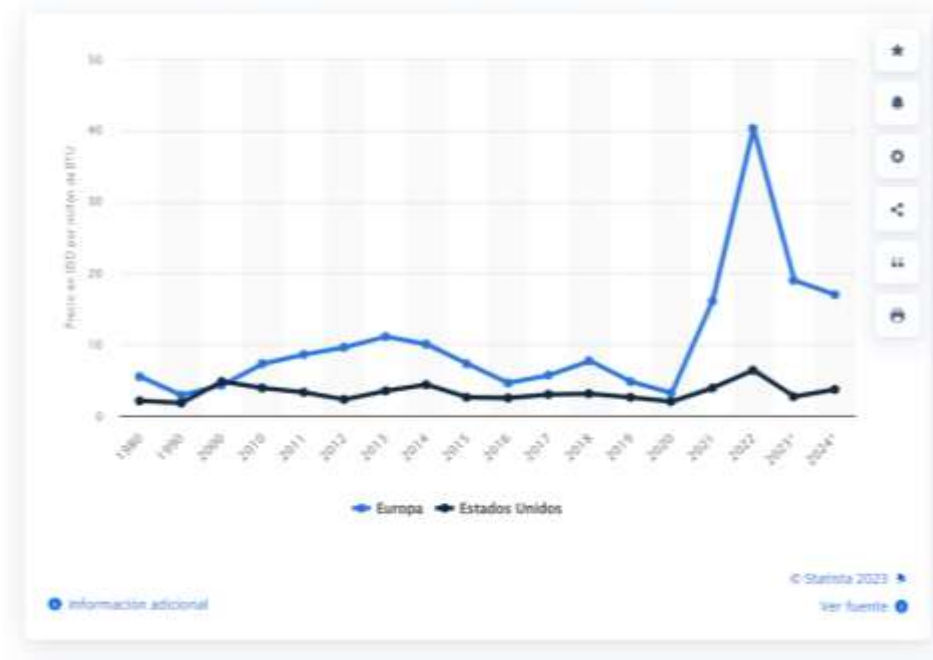
Subida del precio Materias Primas

La guerra de Ucrania impulsó la subida en un 400% del valor medio del gas natural en los últimos años, siendo el 2,5 veces el precio medio de 2021.

Otras industrias, como la productora de fibras sintéticas, de uso principal en Nextil, ha sufrido varios efectos: cierre de plantas de producción en EE.UU., escasez de suministro y rotura de las cadenas logísticas. Todo ello ha provocado un incremento de precios de la PA y Elastano.



Precios del gas natural en Estados Unidos y Europa de 1980 a 2024
(en dólares por millón de unidades térmicas británicas)



Cierre de la Planta de El Masnou

El aumento de las materias primas, la energía y la paralización del sector de la corsetería y baño durante la pandemia, obligó a la compañía a discontinuar la actividad industrial en las instalaciones de El Masnou en julio de 2022, puesto que se quemaba caja a razón de medio millón de euros mensual.

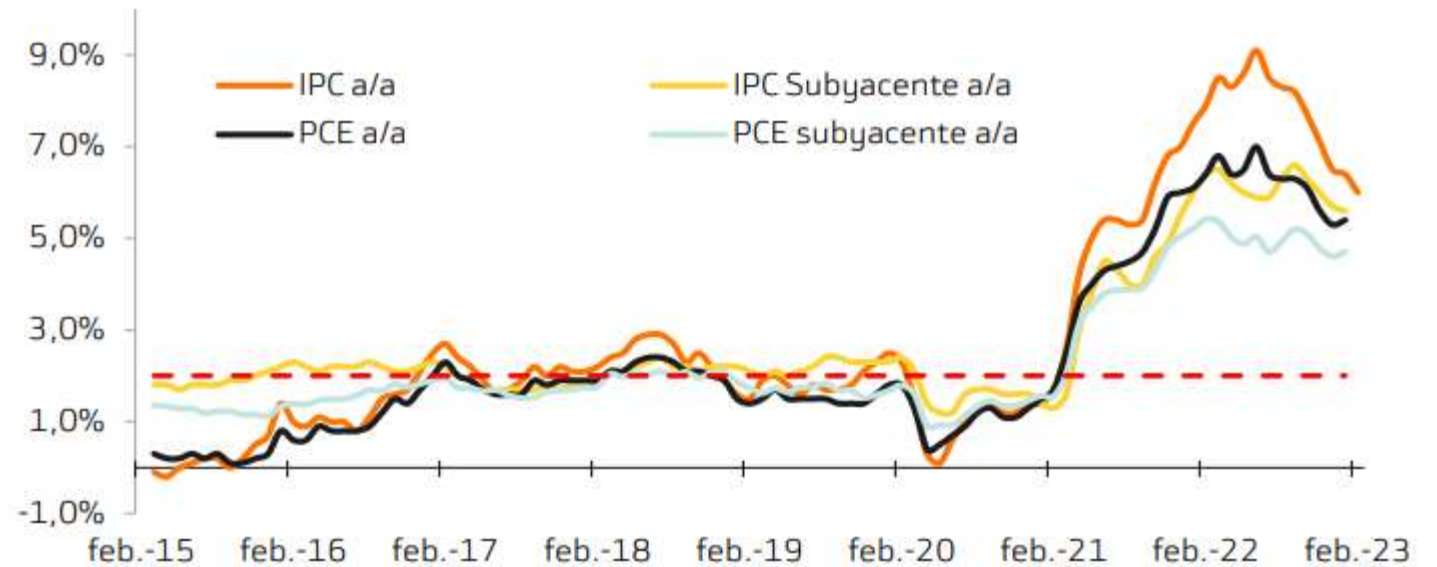
La empresa alcanzó un acuerdo para el pago íntegro de las indemnizaciones acordadas con trabajadores y proveedores.



Subida del IPC en EE.UU.

La subida del IPC en EE.UU. , un país muy sensible a este factor ha contraído la demanda de las grandes cadenas comerciales, reduciendo su nivel de inventario, con el fin de ajustar sus costes a la realidad de la reducción del consumo.

Gráfico 3.1.1. IPC y Deflactor del PCE. Evolución reciente



Fuente: Bureau of Economic Analysis

Escasez de mano de obra en EE.UU.

El nivel de desempleo en EE.UU. ha caído sin cesar desde 2010. La inmigración legal ha caído en un 54%, tanto por los controles derivados de la pandemia, cierre de consulados y limitación de expedición de VISA, como por las restricciones impulsadas por la administración Trump.

En el sector textil ha provocado el cierre de fábricas de hilatura y textiles.



Principales Magnitudes- Tejidos

(in M€)

Main Figures	2022	2021
Net Revenues	20	24
EBITDA % EBITDA Margin	1 3,0%	(1) -4%
Net Revenues NEF Guatemala	-	-
EBITDA NEF Guatemala % EBITDA Margin	(2)	(1)
Net Revenues Fabrics	20	24
EBITDA Fabrics % EBITDA Margin	(1) -7,1%	(2) -6,3%
EBITDA Adjusted Fabrics % EBITDA Margin	1 3,0%	(1) -4,2%

En 2022, el Grupo ha decidido **cesar la actividad** de El Masnou debido al incremento de los costes de la cadena de valor.

EFA (filial USA) concentra toda la actividad en 2022 y ha conseguido **repercutir** el incremento del coste de las materias primas y energía al cliente final, lo que le ha permitido obtener resultados positivos en el presente ejercicio. Sigue existiendo un **problema de contratación de personal** en el país.

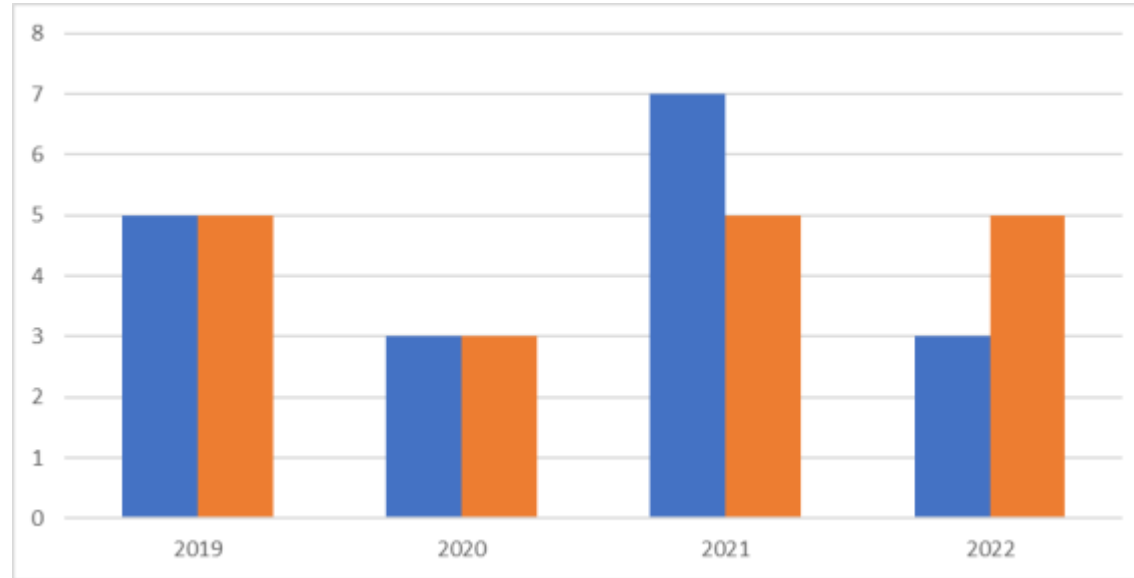
El impacto de la **subida del IPC** en el mercado norteamericano ha provocado una reducción significativa de la cifra de ventas en el último trimestre.

División de Prenda- Evolución y Proforma:

- SICI tiene unas cifras de Venta superiores a 25 millones de euros estabilizadas y EBITDA recurrente, sobre el 17%-20% de la cifra de negocio, que es de 5 millones de euros.
- En 2021, la unidad de prenda deportiva, PLAYVEST, tuvo un resultado excepcional provocado por el cambio en los hábitos en el COVID.
- En 2022, SICI tuvo que apoyar los costes surgidos por la reestructuración del Grupo y la imposibilidad de reparto de beneficios por covenants financieros.



División de Prenda- Evolución y Proforma:



SICI tiene unas cifras de Venta superiores a 25 millones de euros y EBITDA recurrente, sobre el 17%-20% de la cifra de negocio.

En 2021, la unidad de prenda deportiva, PLAYVEST, tuvo un resultado excepcional provocado por el cambio en los hábitos en el COVID.

En 2022, SICI tuvo que apoyar los costes surgidos por la reestructuración del Grupo y la imposibilidad de reparto de beneficios por covenants financieros.

* La curva naranja muestra la tendencia corregida por los acontecimientos explicados en esta slide.

Principales Magnitudes- Prenda

(in M€)

Main Figures	2022	2021
Net Revenues SICI	27	34
EBITDA SICI % EBITDA Margin	3 11,5%	6 17%
Net Revenues PLAYVEST	3	6
EBITDA PLAYVEST % EBITDA Margin	(0) -3,3%	1 19,6%
Net Revenues Garments	30	39
EBITDA Garments % EBITDA Margin	3 10,0%	7 20,4%

El fortalecimiento de la posición del Grupo en el sector del lujo y premium, como consecuencia de la consecución de los estándares de calidad exigidos por nuestros clientes, permite al Grupo ser referencia y aportar valor para posicionarse de manera diferencial en el mercado. Contamos con la certificación de Alta Calidad de proveedores, con aseguramiento del 100% de piezas buenas a la salida de línea.

El EBITDA ha sido inferior porcentualmente por restricciones en el reparto de resultado a la empresa matriz y el coste en la obtención de la certificación citada.

Cabe destacar la reducción de la facturación en prendas en la división de lujo, por la situación mundial explicada anteriormente. Sin embargo, se ha retomado el volumen de desarrollo de colecciones que se entregará en 2023.

En deporte, la tendencia a la ropa deportiva creciente durante el COVID se ha ralentizado y muchos clientes han reducido sus inventarios.

Principales Magnitudes

Los ingresos del Grupo en 2022 ascendieron a 49,7 millones de euros (63,4 millones de euros en 2021). A efectos comparables, la actividad de 2021 excluyendo la actividad interrumpida ascendería a 51,3 millones de euros.

El EBITDA ajustado muestra el EBITDA excluyendo el impacto de los costos de implementación en Guatemala. Manteniendo el % respecto a la cifra de facturación.

(in M€)

Main Figures	2022	2021
Garment Division	30	39
Fabric Division	20	24
Greendyes®	-	-
Headquarters	-	-
Net Sales	50	63

(in M€)

Main Figures	2022	2021
Garment Division	3	7
Fabric Division	(1)	(2)
Greendyes®	-	-
Headquarters	-	(0)
EBITDA	2	5
% EBITDA Margin	3%	9%
EBITDA Adjusted	4	6
% EBITDA Margin	9%	9%

3. Marco de actuación 2023-2026.



Tras el cierre de las dos grandes actividades que lastraban el funcionamiento de la Compañía, encaramos el año 2023 como un tiempo de transición hacia un Grupo más fuerte y rentable, en el que la nueva fábrica de Guatemala y Greendyes son el motor de crecimiento.

Greendyes.

Cifras Greendyes®

Greendyes® ofrece al mercado una solución completa para el tintado de tejidos y prendas sin productos químicos y con un gran ahorro de agua y energía.

Agua

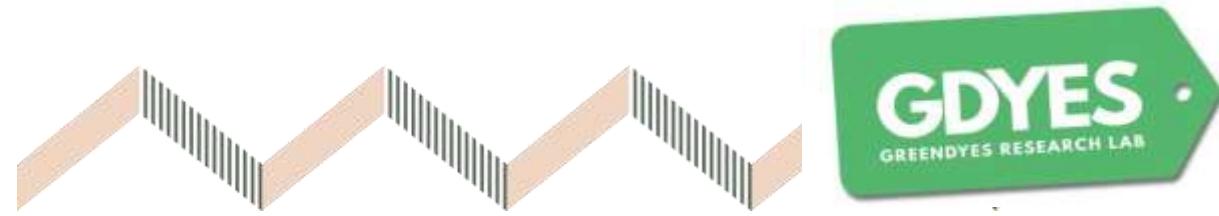
77%

Tiempo

1h

Energía

80%



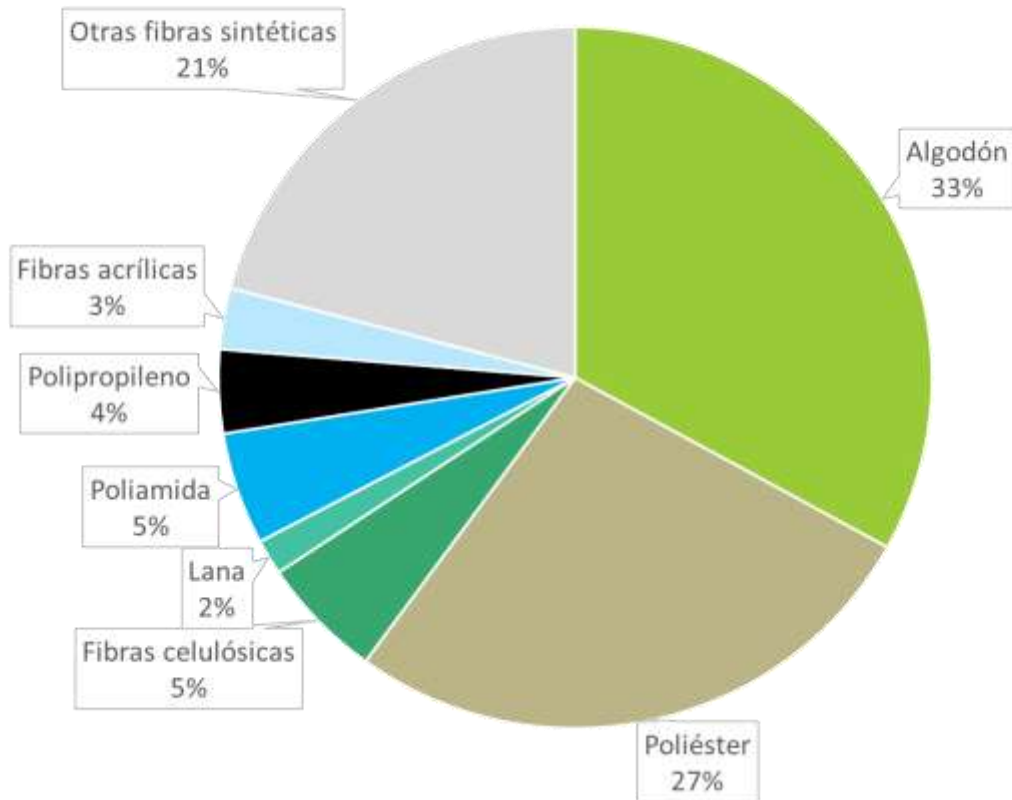
Greendyes ® funciona:

Greendyes® ha sido probado por las marcas más importantes con productos finales fabricados por nosotros. Todos ellos cumplen con todos los requisitos de solidez de color del mercado.

Entramos en un proceso de expansión comercial, a través de la validación por parte de las grandes marcas y retailers y de las tintorerías mundiales.

Mercado

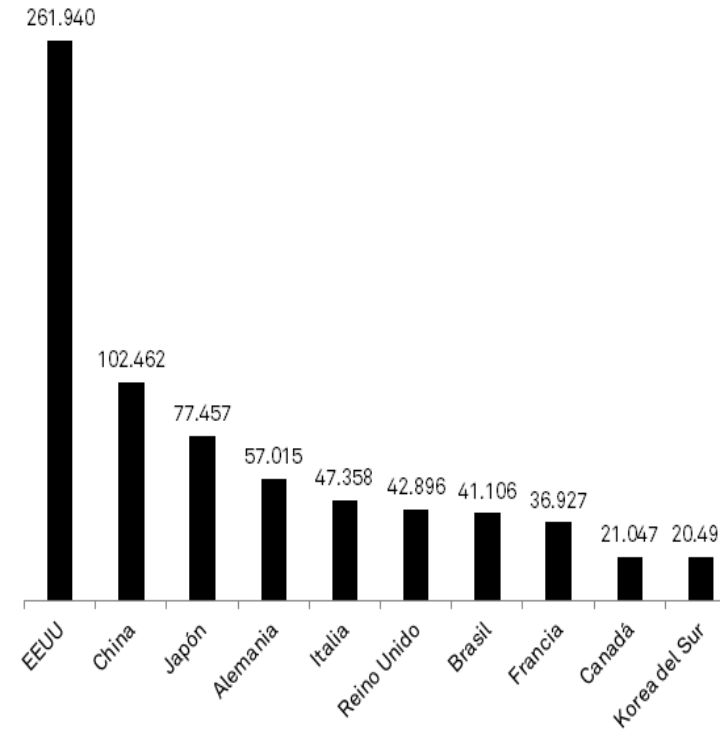
Producción de fibras (Mton)



Los diez mayores mercados para la moda en el mundo

Prenda confeccionada. En millones de euros. 2012

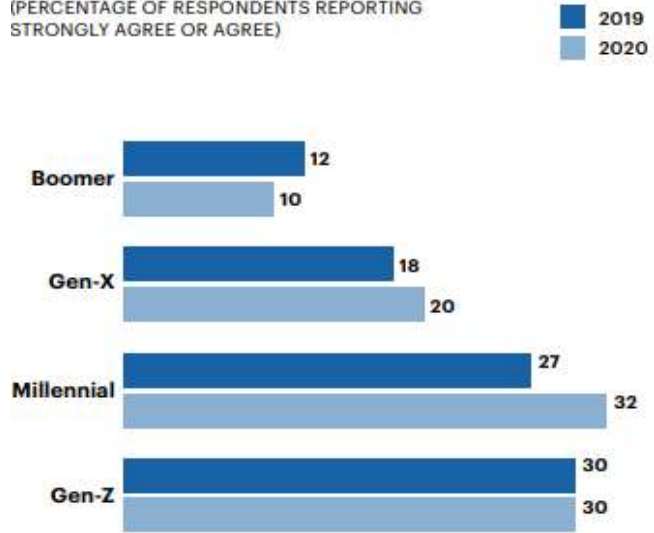
Fuente: EAE a partir de Datamonitor



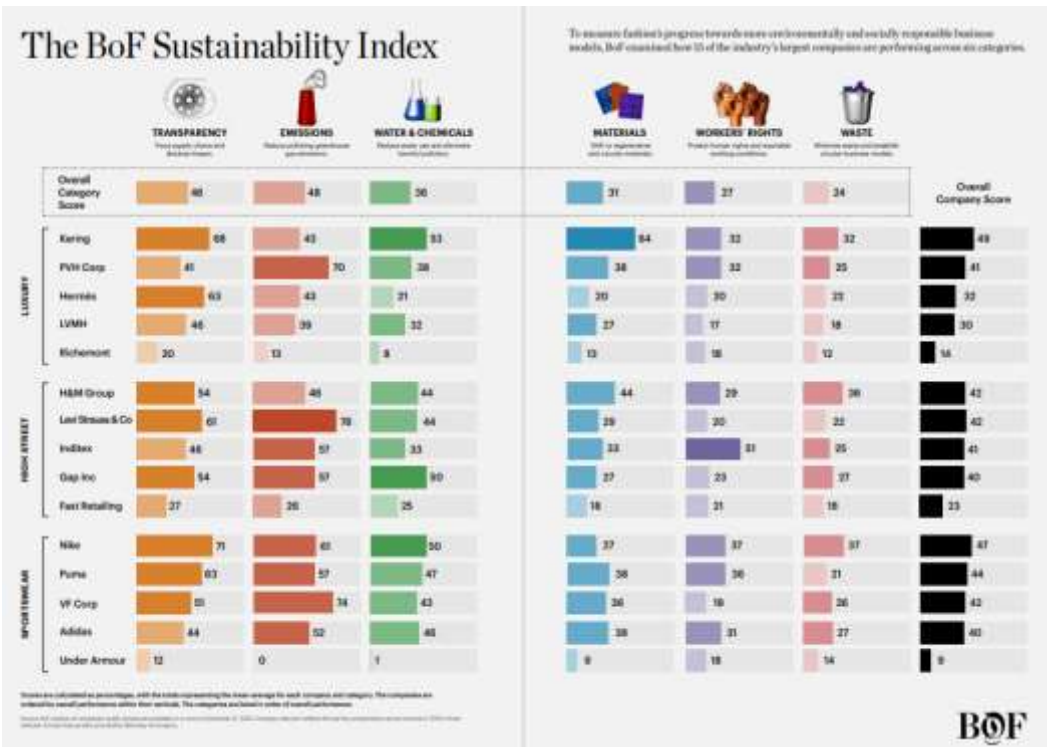


US CONSUMERS WHO SAY THEY WILL PAY MORE FOR PRODUCTS THAT HAVE THE LEAST NEGATIVE IMPACT ON THE ENVIRONMENT

(PERCENTAGE OF RESPONDENTS REPORTING STRONGLY AGREE OR AGREE)



SOURCE: MCKINSEY & COMPANY, NEW AGE OF THE CONSUMER SURVEY 2019 AND JULY 2020





Tamaño del mercado calculado:

- Marcas norteamericanas y europeas, 36% y 34% respectivamente.
- 30% de la población occidental consciente sostenibilidad.
- 12% del mercado de tintura, con una penetración neta del 25%.
- Plazo de vida 10 años, con ramp-up de 3, hasta alcanzar el 2,1%.
- Un mercado de 810.000.000 kg tejido, con un consumo medio de 150 gr de pigmento Greendyes por kilo.

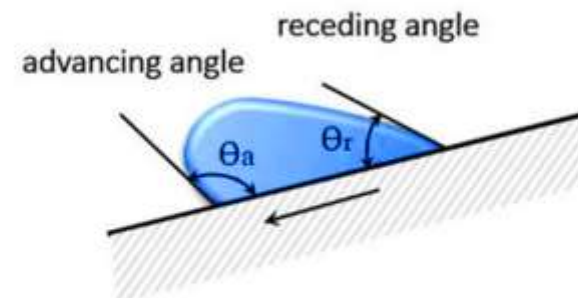
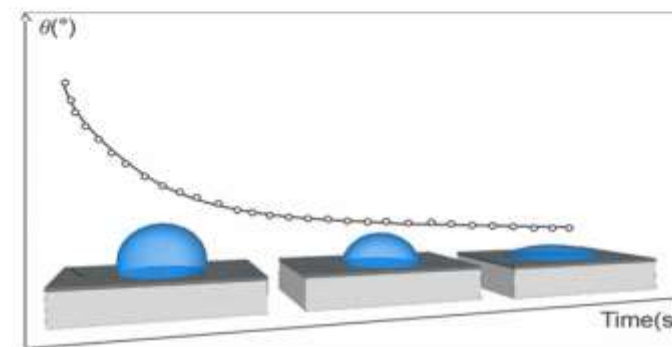
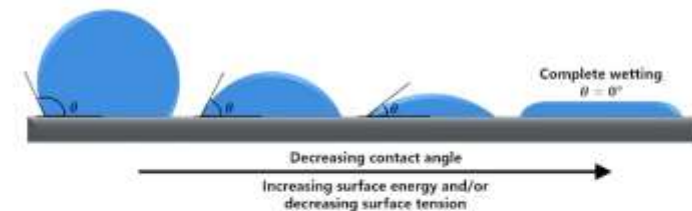
INDUSTRIAL PRODUCTION

PRE-INDUSTRIAL TESTS

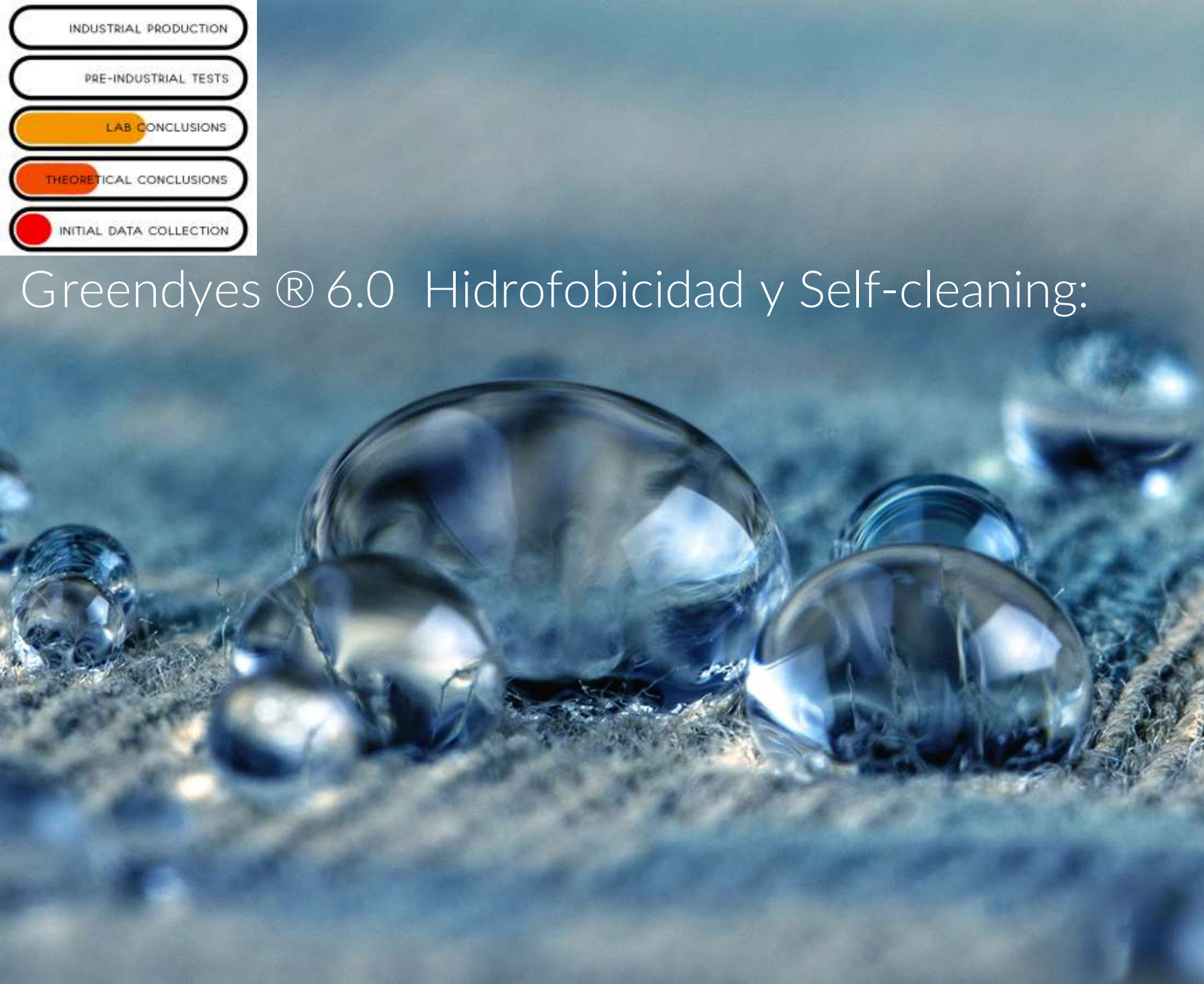
LAB CONCLUSIONS

THEORETICAL CONCLUSIONS

INITIAL DATA COLLECTION



Greendyes ® 6.0 Hidrofobicidad y Self-cleaning:



INDUSTRIAL PRODUCTION

PRE-INDUSTRIAL TESTS

LAB CONCLUSIONS

THEORETICAL CONCLUSIONS

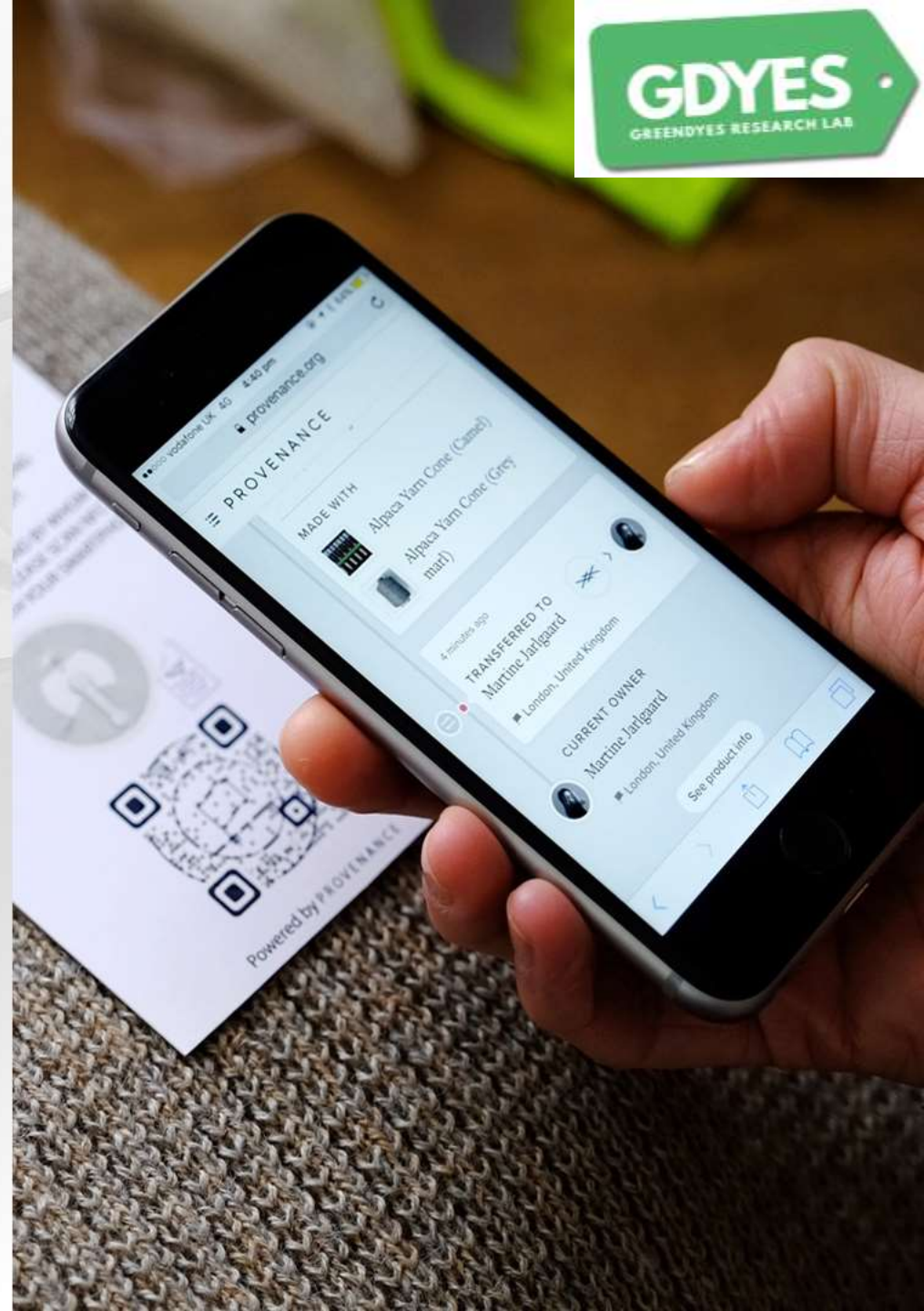
INITIAL DATA COLLECTION

Greendyes ® 7.0 Trazabilidad:

EL CONTROL DE LA CADENA DE CUSTODIA

- GDYES BIOPOLYMER TRACK-KIT es un aditivo cerámico que se añade al biopolímero GDYES 5.0 durante el proceso de fabricación, y permite la trazabilidad de la prenda a lo largo de toda su vida, incluso cuando se convierte en desecho.
- Se trata de un material cerámico inocuo, biodegradable, eco-friendly, que se añade en muy poca cantidad y que no altera ni el color ni las propiedades de GDYES 5.0
- GDYES BIOPOLYMER TRACK-KIT puede añadirse al biopolímero GDYES 5.0 CON O SIN COLOR, de modo que puede aplicarse durante la tintura o tan sólo como baño final de acabado.
- Debido a las características propias de GDYES 5.0, no se va con el lavado.

GDYES
GREENDYES RESEARCH LAB



INDUSTRIAL PRODUCTION

PRE-INDUSTRIAL TESTS

LAB. CONCLUSIONS

THEORETICAL CONCLUSIONS

INITIAL DATA COLLECTION

Greendyes ® 9.0 La solución a la contaminación en el Denim:

“Hay un dicho en China que dice: Puedes saber el color de moda para la próxima temporada solo mirando el color de los ríos.”



South China Morning Post

Photo: el llamado “Rio Azul” en Xiantang, China. El nombre obedece a la contaminación debida a las industrias del Denim.

INDUSTRIAL PRODUCTION

PRE-INDUSTRIAL TESTS

LAB CONCLUSIONS

THEORETICAL CONCLUSIONS

INITIAL DATA COLLECTION



Greendyes ® 10.0 All colours:

Greendyes 5.0 ® utiliza pigmentos naturales, por tanto, colores que se pueden encontrar en la naturaleza. Greendyes 10.0® permite el uso de estos colores químicos, con el mismo ahorro de energía, agua y tiempo.





Evolución Prevista - Venta:

- Los resultados de las pruebas con grandes marcas de deporte y retail ha confirmado la consistencia e industrialización en piece dye del proceso Greendyes 5.0, tanto en cuestión de ahorros como de colorfastness.
- Además del lanzamiento de las ventas dentro del Grupo, para clientes propios, se espera la certificación de grandes tintorerías internacionales que trabajan para dichas marcas.
- Se espera una penetración de mercado creciente, en sintonía con la puesta en el mercado no sólo de Greendyes 5.0, también las versiones posteriores más avanzadas.
- Existe incertidumbre respecto de la llegada á éxito de las versiones 6, 9 y 10. En fase de desarrollo.



Evolución Prevista - Coste:

- Horizon Research Lab, S.L. se está centrando en labores de investigación e industrialización de todas sus versiones. El coste del laboratorio es básicamente personal e inversión en equipamiento.
- La producción será realizada mediante las máquinas ya instaladas, propiedad de Nextil, y se expedirá los pigmentos desde España.
- La licencia de funcionamiento, por la que se cobra a las tintorerías licenciatarías es un coste variable, que incluye viajes y tiempo de trabajo en las empresas objetivo.
- Los costes de materias primas, que son el coste principal de la empresa, serán proporcionales al coste de venta, de manera que se mantenga los márgenes operativos.

División de Tejidos. America

PCA:



NEXTIL GROUP

We are pleased to invite you to join an event hosted by the Partnership for Central America with support from NCTO, USFIA, CECATEC, and AAFA - **“A Dialogue on Advancing Innovation in Textile and Apparel Manufacturing in Central America”** - in Washington, D.C. on March 22. Colleagues from the US Department of Commerce and the Office of the US Trade Representative will also join this dialogue.

This event will be a senior dialogue with representatives from the textile and apparel manufacturing industries, brands, and retailers. It is intended to build upon the conversation that began December 14th in Washington, DC.

In May 2021, Vice President Harris launched a Call to Action for Northern Central America that challenged businesses and social enterprises to make new commitments to support inclusive economic growth in the region. In response, the U.S. Government and the Partnership for Central America entered into a public private partnership that has mobilized more than \$4B in commitments to the region since its inception, including over \$1B in textile/apparel commitments.

This dialogue has three tactical objectives to advance the growth opportunities in the sector: 1) Discuss needs and priorities for innovation in the textile/apparel sector in Central America 2) Foster direct conversations between manufacturers and brands/retailers to identify collaboration opportunities 3) Identify priority product categories to grow in the region.

Location - Downtown Washington, D.C.

Agenda - March 22, 2023

8:30am	Coffee and snacks
9:00am	Welcome and introductions: Dep. Assistant Secretary of Commerce Jennifer Knight, Partnership for Central America President Mark Lopes Brief introductory presentation on the current state of investment and innovation in Central America
9:30 am	Innovation focus: Facilitated dialogue between manufacturers and brands/retailers <ul style="list-style-type: none"> - What types of product innovation are already happening in the region? (Brief presentations from selected manufacturers) - What are priority categories where more innovation is needed? (Insights from brand/retailer sourcing executives)
11:00am	Breakout sessions – 1-on-1 or small group dialogues between brands/retailers and textile and apparel manufacturing executives
12:30	Lunch dialogue: Discussion on priority product categories to grow in the region Brief presentation highlighting consolidated insights from brands and retailers about 1) priority categories in which brands/retailers want to expand sourcing 2) categories where manufacturers see the greatest opportunity followed by open dialogue about the path forward to expand product offerings
2:00	Breakout sessions: 1-on-1 or small group dialogues between non-competitive brands/retailers and textile and apparel manufacturing executives
5:00	Drinks, snacks and networking reception



RE: Invitation: Dialogue on Advancing Innovation in Textile and Apparel Manufacturing in Central America

Saldias, Andres <andres.saldias@thepefiasdgroup.com>
 From: Manuel Martos <Manu.Martos@nextil.com>
 CC: Galo De Leon <Galo.DeLeon@nextil.com>; Daniel Calhoun <Daniel.Calhoun@nextil.com>

Reply | Reply All | Forward | Print | Share | More
 Thu, 12/15/2023 13:16

Dear Manuel

Great opportunity to network and introduce Nextil!

As discussed, the product category to be produced in Guatemala by Nextil is one of the main focus areas for sourcing executives in different brands. Yet, adequate stitching may not yet be readily available in the country.

Best regards,

Andres Saldias Ph.D
 Resourcing Investment Executive
 Creating Economic Opportunities Project
 USAID Contractor
 M +1 703-601-3230
 1331 Pennsylvania Avenue NW, Suite 900
 Washington, DC 20004
 USA



Evolución Prevista - Venta:

- La Planta de EFA está limitada en su capacidad de producción por la falta de mano de obra cualificada, efecto al que se le suma la inflación. Se espera que las ventas en 2023 estén próxima a los 16 millones de euros. Sin embargo, el tamaño del mercado al que EFA accede es de 26 millones de euros al año. Se espera poder atenderlo sin dificultades operativas en 2024.
- A pesar del cierre de la actividad fabril en EFA, las ventas de EE.UU. seguirán siendo canalizadas a través de nuestra compañía norteamericana.
- Debido a la demanda actual de cotizaciones por parte de nuevos clientes norteamericanos, con origen Guatemala, esperamos crecer en 6 millones de euros de venta en 2024 y 2025, y en 10 en 2026.



N E X T I L
G R O U P



Evolución Prevista - Coste:

- Los costes de Materia Prima serán los mismos que los actuales, puesto que la regla *yarn forward* estadounidense obliga a la compra de hilo norteamericano.
- Los costes de operación son mejorados a través de cuatro grandes vectores:
 - Reducción del coste de mano de obra. El coste medio de un empleado en EFA es de 39.500 \$/año, mientras que en Guatemala es de 6.000\$/año. La preparación técnica en Guatemala es superior a la actualmente establecida en Carolina del Norte, por lo que el conocimiento es mayor en el país centroamericano.
 - Se ha mantenido el conocimiento a través de personal proveniente de España y de EE.UU., además de incrementarlo con personal de alta capacitación tanto americano como europeo.
 - La maquinaria instalada es, de media, tres veces más rápida que la instalada actualmente. Además de asegurar una alta calidad mediante sistemas de control que la actual no dispone.
 - El consumo de agua y energía es sensiblemente menor al utilizar máquinas de relación de baño tres veces menor que las instaladas en EFA.
- En 2023 el impacto de la puesta en marcha de Guatemala es muy elevado. A pesar de consumir recursos, la puesta en marcha en 2023 está focalizada a realizar el setup de las máquinas, formación del personal, y la homologación de los artículos por parte de los clientes actuales.

P&L (2023E-2026E) – FABRICS DIVISION

(in M€)

Main Figures	2.023 EFA(e)	2.024 EFA+NEF(e)	2.025 EFA+NEF(e)	2.026 EFA+NEF(e)
Gross Revenues	17	55	62	71
Net Revenues	17	33	39	49
EBITDA	1	7	8	11
% EBITDA Margin	6,5%	22%	22%	22%

Los costes de la puesta en marcha de la planta de Guatemala, ajuste de maquinaria, pruebas, homologación de artículos por clientes y calidad, aproximadamente 2,5 M€ en 2023, se esperan activar, pendiente de validación por parte del Auditor, como mayor valor de la inversión.

Durante este año, EFA mantendrá la actividad industrial hasta la total puesta en marcha y homologación de los artículos producidos desde Guatemala. La nueva planta tiene un programa de preproducciones y ajustes que se inició ya a principios de año y que finaliza en el mes de septiembre.

A partir de 2024, EFA hará labores comerciales en el mercado norteamericano, mientras que NEF Guatemala será la fábrica de la que se abastecerá.

HISTÓRICO - FABRICS DIVISION



División de Prenda. Portugal.

Seamless

1. Pérdida de Clientes deporte. Impacto negativo en la P&L.
2. Focalización a grandes Clientes.
3. Soluciones profesionales:
 - Workwear. First layers de seguridad.
 - Medical: braguitas menstruales.
4. Apertura mercado deporte técnico: ciclismo y ski.



Prenda Cut&Sew

1. Mejora de la cifra acumulada. Cambio de la tendencia de ventas, hacia la recuperación de las cifras habituales prepandemia.
2. Mejora de Margen Bruto
3. Estrategia comercial de crecimiento en Italia y Francia



Evolución Prevista – Lujo - Venta:

- Se espera una estabilización en el negocio regular del principal cliente. Este negocio regular se encontrará entre 22 y 25 millones en el periodo del Plan.
- Se incrementará nuestra capacidad de crecimiento indirecto mediante la fabricación del tejido de algodón para el sector lujo. Entre 2 y 4 millones de euros.
- El proceso de crecimiento en clientes de lujo es lento, pero, desde una cifra de 5 millones esperados en este año 2023, se espera un crecimiento lento pero constante hasta los 15 millones de euros en 2026.



NEXTIL
GROUP



Evolución Prevista – Deporte - Venta:

- El año corriente está sufriendo la desaceleración del sector deporte después de la pandemia.
- Para recuperar la cifra en años próximos, además de ahondar en soluciones técnicas para marcas de ciclismo, yoga y deportes de invierno, se realiza un esfuerzo significativo en crecer en nuevos mercados. Se prevé una recuperación de la cifra desde los 3 millones actuales a los 5 millones de euros.
- Las patentes solicitadas en tejidos auxéticos y de compresión gradual, nos ha abierto mercados como el workwear: bomberos, policía y laboral. Se espera una cifra de entre 1 a 2 millones de euros.
- La evolución del sector del cuidado personal más sostenible está creando nuevas familias de productos como las braguitas menstruales, donde las prendas seamless cobran significado. Una cifra de entre 1 a 3 millones de euros es el objetivo de la compañía.



Evolución Prevista - Coste:

- Mientras que en el sector de Lujo el crecimiento estará cubierto por incremento en la cifra de subcontratación. Actualmente es del 70%. Este crecimiento a través de un gasto variable, que además es inferior unitariamente al de confección propia, permite mejorar los márgenes de contribución de la compañía.
- El precio unitario de las prendas de lujo ha ido aumentando año tras año y seguirá siendo así en los próximos años. Sin embargo, el crecimiento de unidades no se espera que sea tan acusado.
- Playvest está sufriendo una sobreestructura para la cifra de ventas actual. Eso significa una penalización del resultado en 0,8 M€. Sin embargo, se están realizando ajustes en los costes, pensando que la cifra para 2024 recupera los niveles anteriores a 2022.

P&L (2023E-2026E) – GARMENT DIVISION



(in M€)

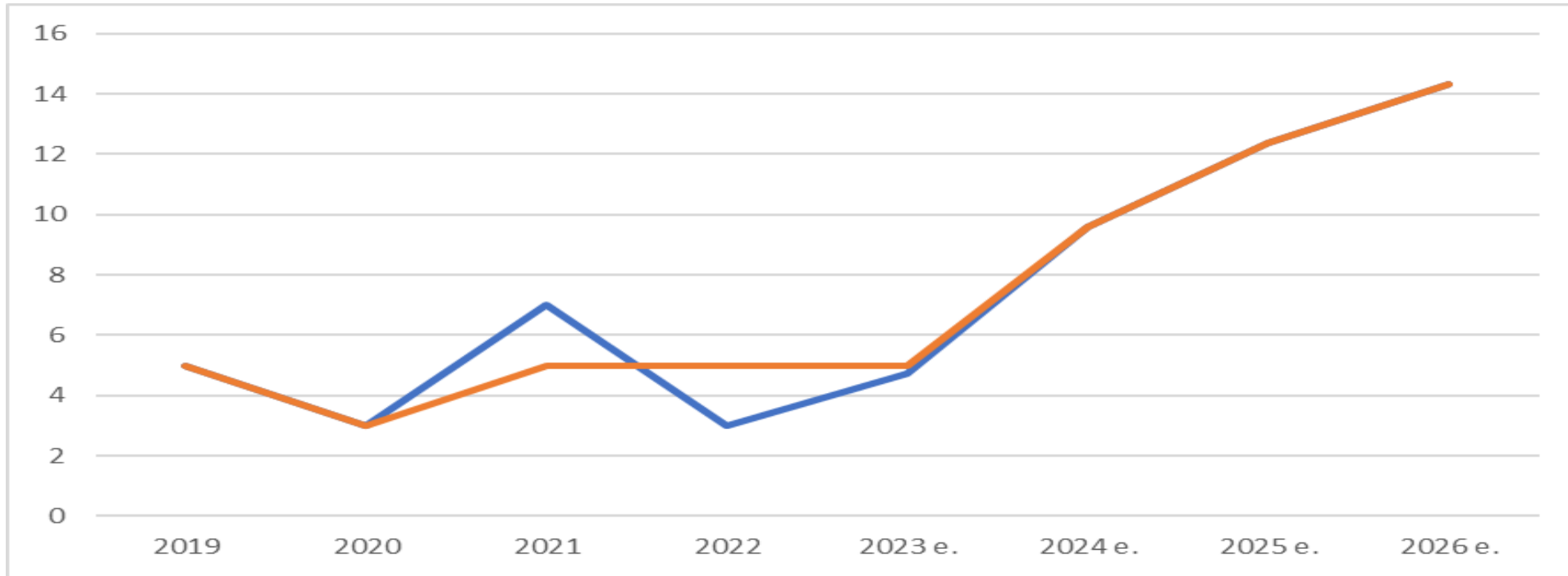
Main Figures	2.023 (e)	2.024 (e)	2.025 (e)	2.026 (e)
Gross Revenues	30	45	53	60
Net Revenues	30	45	53	60
EBITDA	5	10	12	14
% EBITDA Margin	17%	22%	23%	24%

Incluye las cifras de SICI, PLAYVEST y NPG. La curva de penetración en una marca de lujo es de evolución lenta, se inicia con una muestra y temporada a temporada se va incrementando los desarrollos y la producción.

2023 se ve penalizada por los resultados de Playvest.

En 2024 esperamos crecimiento en dos líneas: producción de tejido para prenda confeccionada para los clientes actuales, y crecimiento de un 30% en los clientes 2, 3 y 4, en volumen de ventas.

HISTÓRICO - GARMENT DIVISION



SICI tiene unas cifras de Venta superiores a 25 millones de euros y EBITDA recurrente, sobre el 17%-20% de la cifra de negocio.

En 2021, la unidad de prenda deportiva, PLAYVEST, tuvo un resultado excepcional provocado por el cambio en los hábitos en el COVID.

En 2022, SICI tuvo que apoyar los costes surgidos por la reestructuración del Grupo y la imposibilidad de reparto de beneficios por covenants financieros.

* La curva naranja muestra la tendencia corregida por los acontecimientos explicados en esta slide.

4. Cifras Plan de Negocio 2023-2026

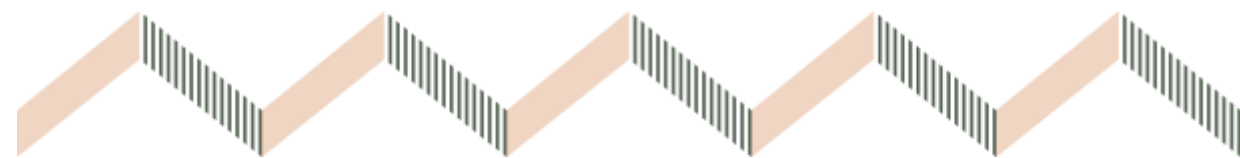
Ventas Netas

(in M€)

Main Figures	2.023 (e)	2.024 (e)	2.025 (e)	2.026 (e)
Garment Division	30	45	53	60
Fabric Division	17	33	39	49
Headquarters	-	-	-	-
Net Sales without Greendvies®	47	77	92	109



EBITDA:




(in M€)

Main Figures	2.023 (e)	2.024 (e)	2.025 (e)	2.026 (e)
Garment Division	5	10	12	14
Fabric Division	1	7	8	11
Headquarters	(2)	(2)	(2)	(2)
EBITDA without Greendyes® % EBITDA Margin	4 8%	15 19%	19 20%	23 21%

Los costes de la puesta en marcha de la planta de Guatemala, ajuste de maquinaria, pruebas, homologación de artículos por clientes y calidad, aproximadamente 2,5 M€ en 2023, se esperan activar, pendiente de validación por parte del Auditor, como mayor valor de la inversión.

A las cifras de cada una de las divisiones, Tejido y Prenda, se le han sumado los costes de las empresas vehiculares y la cabecera NUEVA EXPRESIÓN TEXTIL, S.A., con el fin de dar la imagen consolidada que se espera en los próximos años.

Balance reducido:



	2022	2023	2024	2025	2026
Activo No Corriente	23.265	17.980	16.631	15.331	14.251
NOF	2.183	2.602	5.877	6.116	5.934
Caja	2.804	2.126	6.565	11.300	11.350
Total Activo	28.252	22.708	29.072	32.747	31.535
Patrimonio Neto	(30.963)	(13.868)	(3.942)	5.292	18.265
Deuda a Largo	23.848	22.080	19.716	17.372	6.464
Deuda a Corto	35.367	14.496	13.298	10.083	6.806
Total Pasivo	28.252	22.708	29.072	32.747	31.535

Premisas del Balance:

- En los balances no está incluido el de Horizon research Lab., con el fin de analizar el Balance de la actividad ordinaria de la compañía.
- No se considera el impacto de 11M € de la NIIF16 en el activo por derecho de uso y en el pasivo.
- En 2023 se hará venta de activos inmobiliarios sin uso. Así como la cancelación de un préstamo de 4 millones de euros en Portugal y otro de 1,5 millones en España.
- No se espera inversiones nuevas significativas a partir de 2024.
- Se incluye en el Patrimonio Neto el Préstamo Participativo de Businessgate. Y la capitalización de este préstamo más la participación de los minoritarios en proporción, repartida entre los años 2023-24.
- Los Bonos convertibles prorrogados que vencen en 2023, se prorrogan hasta 2026, se incluyen en deuda a L.P.
- Se incluya la nueva emisión de Bonos por importe de 5,34 M€ como deuda de la sociedad a L.P.
- Los Bonos emitidos en Playvest y que se van a convertir en capital de Nextil, aparecen como capital por su valor de emisión.
- Las NOF se mantienen con pequeñas variaciones porcentuales debido al propio crecimiento.



5. Definiciones

Definiciones:

De acuerdo con las indicaciones de la Autoridad Europea sobre Valores y Mercados (ESMA en sus siglas inglesas) a continuación incluimos la descripción de los principales indicadores (APMs) utilizados en este Informe. Estos indicadores se utilizan recurrentemente y de forma consistente por el Grupo para explicar la evolución de su actividad y no se ha modificado su definición:

EBITDA: Resultado de las operaciones antes de dotación a la amortización, deterioros y resultados por bajas y enajenaciones de inmovilizado y activos no corrientes mantenidos para la venta, así como otros ingresos y gastos no recurrentes.

EBITDA Ajustado: Resultado de las operaciones antes de dotación a la amortización, deterioros y resultados por bajas y enajenaciones de inmovilizado y activos no corrientes mantenidos para la venta, así como otros ingresos y gastos no recurrentes, incluyendo de los efectos inusuales producidos por el COVID y la puesta en marcha de la planta de Guatemala, y que dificultan la comparativa entre ambos periodos



NEXTIL
GROUP