Nueva Expresión Textil

NXTE · Revisión v7 · Análisis propio TLT

Fecha del informe: 22/10/2026

Precio de referencia / reference_price: 0.94 EUR

Publicación en la web: 27/10/2026 · Revisión editorial: 27/10/2026 · Referencia del documento, no cotización actual.

Empresa:	6.10/10
Oportunidad:	4.90/10
NOTA FINAL:	5.40/10

NO INCORPORAR

Riesgo: Muy alto

El fuerte crecimiento operativo es real; la valoración anticipa una plataforma industrial y adquirida mucho mayor.

Horizonte de 5-10 años. Las tres notas son juicios separados; Nota Final no es una media. Fuentes, supuestos y límites se distinguen en el texto.

Negocio, novedades y caja

El fuerte crecimiento operativo es real; la valoración anticipa una plataforma industrial y adquirida mucho mayor.

En 1S 2026 ventas comparables 27,2 M EUR, EBITDA 5,9 M y beneficio 3,2 M crecieron 66%, 78% y 165%. Los 32,5 M de ventas, 7,2 M de EBITDA y 4,4 M de beneficio incorporan Sindutex desde enero en base normalizada, aunque el cierre seguía pendiente en la presentación de septiembre. No equivalen a cuentas realizadas.

Valoración y exigencias del precio

La capitalización del informe de 434 M EUR equivale a unas 80x su beneficio LTM de 5,4 M. A 0,94 EUR y 18–22x contemporáneo se necesitan 0,043–0,052 EUR de BPA económico sostenible, frente a BPA primario semestral de 0,0070. El pie contradictorio de acciones en miles no certifica un denominador de cierre exacto. El máximo previsto de 550 M acciones en 2030 es un plan, no techo garantizado de dilución.

Ilustración condicional a 22/10/2031: BPA económico inicial 0,02 EUR, crecimiento 30% financiado con retención íntegra y deuda de circulante, terminal 18x: 1,34 EUR y CAGR 7,4% antes de dilución adicional. Adverso conjunto con crecimiento 15%, dilución acumulada 15% y terminal 14x: 0,49 EUR y CAGR -12,1%. No acredita líneas ni fondos para compras: no queda establecida rentabilidad esperada financiada.

Riesgos, contraargumentos y seguimiento

El adverso combina homologaciones retrasadas, concentración, adquisiciones, capital nuevo y renovación de pagarés. DFN 23,86 M EUR; pagarés dispuestos 22 M, aproximadamente mitad a largo plazo, a tipos próximos al 6%/7%. El límite del plan inferior a 2,5x no certifica holgura de covenants. El beneficio incorpora activo fiscal de aproximadamente 1 M; no es caja recurrente. La revisión cierra una laguna de definición: generación operativa 4,3 M EUR excluye cambios de circulante y coste de deuda. El circulante de balance pasó de 7,084 a 14,261 M, incremento 7,177 M; no equivale mecánicamente al consumo del estado de flujos sin conciliación, pero explica por qué el APM no es FCF. Trabajos capitalizados 2,250 M frente a 0,860 M apoyan beneficio y siguen requiriendo caja. Beneficio antes de impuestos 2,222 M más ingreso fiscal 1,019 M = beneficio 3,241 M; el fiscal no es beneficio recurrente del propietario. Pagarés de marzo 13,9 M vencen en 9–18 meses, 82% a 18 meses; efectivo junio 11,905 M. Mantengo cautela y notas sin negar crecimiento comparable ni convertir objetivo de apalancamiento en certificado de covenants.

La mejor objeción a no entrar es el 66% comparable sobre capacidad instalada y socios: el apalancamiento puede limitar capex incremental y elevar beneficios. Pero el retraso de homologación de dos clientes demuestra que capacidad no es demanda realizada. Inditex y el pequeño comparable del informe difieren en marca, escala y economía; no hay múltiplo primario homogéneo defendible y no fija valor.

Conclusión y justificación de las notas

Empresa 6,1 reconoce capacidades técnicas, crecimiento comparable y utilización, limitada por escala, clientes y capital. Oportunidad 4,9 refleja precio que exige salto de beneficios, no baratura presente. Nota final 5,4 pondera por separado éxito industrial posible frente a financiación y dilución; no incorporar.

Podemos equivocarnos si los programas integrales escalan con socios más rápido y barato. Cambiarían el juicio la caja tras circulante, cierres efectivos y beneficio por acción. Lo menos respaldado es el crecimiento financiado por acción tras capital nuevo y la distancia entre normalizado y contable.

Qué vigilamos

• Podemos equivocarnos si los programas integrales escalan con socios más rápido y barato. Cambiarían el juicio la caja tras circulante, cierres efectivos y beneficio por acción. Lo menos respaldado es el crecimiento financiado por acción tras capital nuevo y la distancia entre normalizado y contable.

Fuentes y alcance

www.nextil.com · Presentacion de Resultados Primer Semestre 2026 Grupo Nextil.pdf | 2026-09-30 | Partial web open and financial table extracts; no complete historical literal preserved yet

original | Full authorized PDF extracted; header and critical table visually reviewed

www.nextil.com · Presentacion de Resultados Primer Semestre 2026 Grupo Nextil.pdf | 2026-09-30 | New partial primary table/notes consultation for substantive audit; direct downloads failed DNS; no full remote bytes claimed

Nueva Expresión Textil

NXTE · v7 · Report 22/10/2026 · Reference 0.94 EUR

Company 6.10/10 | Opportunity 4.90/10 | Overall 5.40/10

NO NEW ENTRY

Risk: Very high

Strong operating growth is real; the valuation already anticipates a much larger acquired and industrial platform.

Business, developments and cash

Strong operating growth is real; the valuation already anticipates a much larger acquired and industrial platform.

H1 2026 comparable revenue EUR 27.2m, EBITDA EUR 5.9m and profit EUR 3.2m rose 66%, 78% and 165%. The EUR 32.5m revenue, EUR 7.2m EBITDA and EUR 4.4m profit figures include Sindutex from 1 January on a normalized basis although closing was still pending in the September presentation. They are not interchangeable actual accounts.

Valuation and price expectations

The report equity capitalization EUR 434m is about 80x its EUR 5.4m trailing profit. EUR 0.94 at a contemporary 18–22x multiple requires EUR 0.043–0.052 sustainable economic EPS, versus primary first-half EPS EUR 0.0070. No precise closing share denominator is certified by the contradictory vendor thousands footnote. The 2030 550m maximum share objective is a plan, not a guaranteed dilution ceiling.

Conditional five-year illustration to 22 October 2031: starting economic EPS EUR 0.02, 30% growth funded entirely by retained earnings and working-capital borrowing, terminal 18x yields EUR 1.34, 7.4% annual price CAGR before any additional dilution. Joint adverse of 15% EPS growth, 15% cumulative dilution and 14x terminal yields EUR 0.49, -12.1% CAGR. Neither proves the needed working-capital facility or acquisition funding; a funded expected return is therefore not established.

Risks and monitoring

Downside combines delayed customer approvals, customer concentration, acquisition execution, new capital and rollover of commercial paper. Net financial debt was EUR 23.86m; EUR 22m paper was drawn, approximately half long-term, with near 6%/7% rates. The plan limit below 2.5x is not a covenant headroom certificate. First-half tax benefit includes an approximately EUR 1m deferred tax asset, not recurring cash earnings. The review closes an important cash-definition gap: the primary EUR 4.3m operating generation excludes working-capital changes and debt cost. Balance working capital rose from EUR 7.084m to EUR 14.261m, a EUR 7.177m increase; it cannot be equated mechanically with cash-flow consumption without a cash-flow bridge, but it demonstrates why that APM is not free cash flow. Own work capitalized was EUR 2.250m versus EUR 0.860m, so earnings benefit from capitalization while reinvestment still costs cash. Comparable pretax profit EUR 2.222m plus EUR 1.019m tax income equals EUR 3.241m profit; the tax benefit is not recurring owner profit. March paper issue EUR 13.9m had maturities 9–18 months, 82% at 18 months, and the liquidity at June was EUR 11.905m. Those facts support continuing caution rather than rejecting genuine comparable operating growth. Scores maintained without treating management leverage targets as certified covenants.

The best objection to no entry is the 66% comparable growth on installed capacity and partnership production: operating leverage could reduce incremental capex and quickly grow earnings. Yet delayed two-client approvals already show that capacity is not realized demand. Inditex and the report small-cap peer have different brands, scale and economics; no homogeneous primary peer multiple is substantiated, so none sets intrinsic value.

Conclusion and independent score judgments

Company 6.1 recognises technical capabilities, genuine comparable growth and improving utilization, constrained by scale, customer dependence and capital needs. Opportunity 4.9 reflects a price demanding a substantial earnings step-up rather than cheap present economics. Overall 5.4 separately weighs the possibility of industrial success against downside from funding and dilution; no new entry.

We could be wrong if full-package programs scale with partners faster and cheaper than expected. Cash conversion after working capital, actual acquisition closings and per-share earnings would change our view. The least supported valuation element is funded growth per share after new equity and the gap between normalized and reported earnings.

The original ProResearch is retained in the private case file; this PDF is TLT's own editorial analysis. Internal review by the same system is not an independent audit and does not guarantee returns. This is not personalized advice.