

NICOLÁS CORREA S.A.

A) AVANCE TRIMESTRAL DE RESULTADOS A 30 SEPTIEMBRE 2018
QUARTERLY REPORT OF RESULTS AT 30 SEPTEMBER 2018

Uds.: Miles de euros
Uds.: Thousand Euros

	INDIVIDUAL INDIVIDUAL		CONSOLIDADO CONSOLIDATED	
	30-sep.-18	30-sep.-17	30-sep.-18	30-sep.-17
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO REVENUES	36.561	30.155	47.928	40.436
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN (EBITDA) OPERATING RESULTS (EBITDA)	2.979	81	4.958	1.953
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS RESULTS BEFORE TAX FROM CONTINUING OPERATIONS	3.663	-552	3.783	471

ESTADO RESUMIDO DE LA SITUACION FINANCIERA (BALANCE) SUMMARY STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (BALANCE)	INDIVIDUAL INDIVIDUAL		CONSOLIDADO CONSOLIDATED	
	30-sep.-18	31-dic.-17	30-sep.-18	31-dic.-17
ACTIVO NO CORRIENTE NON-CURRENT ASSETS	19.085	22.883	37.833	38.787
ACTIVO CORRIENTE CURRENT ASSETS	36.805	24.922	47.416	34.111
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	55.890	47.805	85.249	72.898
PATRIMONIO NETO EQUITY	26.126	22.382	43.254	40.111
Deudas a L/P Long Term Debts	4.327	4.756	5.664	6.407
Otro pasivo no corriente Other non-current liabilities	1.025	1.041	2.123	2.123
PASIVO NO CORRIENTE NON-CURRENT LIABILITIES	5.352	5.797	7.787	8.530
Deudas a c/P Short Term Debts	1.179	4.362	1.869	5.284
Otro pasivo corriente Other current liabilities	23.233	15.264	29.339	18.973
PASIVO CORRIENTE CURRENT LIABILITIES	24.412	19.626	31.208	24.257
TOTAL PASIVO TOTAL LIABILITIES	55.890	47.805	82.249	72.898
NÚMERO DE PERSONAS EMPLEADAS AL FINAL DEL PERIODO NUMBER OF EMPLOYEES AT END OF YEAR	194	191	339	319

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

A 30 de septiembre, finalizados tres primeros trimestres del año en curso, la cifra de negocio consolidada del Grupo Nicolás Correa, GNC, ha sido de 47,9 millones de euros, cifra que supone un aumento del 19% con respecto a los 40,4 millones de euros en el mismo periodo del año 2017.

Los resultados consolidados antes de impuestos del GNC han sido de 3,8 millones de euros, frente a los 0,5 millones de euros del mismo período del Ejercicio anterior, cifra que ratifica la idoneidad de las decisiones estratégicas tomadas en los últimos años en pro de la rentabilidad, algunas de ellas muy difíciles, como el de la concentración de la actividad productiva en Burgos.

Financieramente, a lo largo del Ejercicio 2018 hemos continuado en la línea de reducción de nuestra deuda atendiendo a los vencimientos conforme a los calendarios establecidos, consiguiendo una disminución de la deuda financiera del grupo del 36% en lo que llevamos de año, pasando de 11,7 millones de deuda a finales del año 2017 a 7,5 millones a 30 de septiembre del 2018.

La captación de pedidos de GNC, incluidos los pedidos intragrupo, ha pasado de una cifra de 47,1 millones de euros durante los tres primeros trimestres del 2017 a 63 millones de euros en el mismo periodo de este año 2018 ,lo que ha supuesto un aumento del 34% con respecto al año anterior.

A 30 de septiembre, la cartera de pedidos del grupo, incluidos los pedidos intragrupo, ascendía a 46,7 millones de euros frente a una cartera de 26,4 millones de euros en la misma fecha del año anterior, lo que supone un aumento del 77%.

Estos datos de captación de pedidos y de cartera son los que realmente revelan la mejora de la situación del Grupo Nicolás Correa (GNC) con respecto a Ejercicios anteriores y permiten seguir siendo optimistas en nuestras expectativas, no sólo para el cierre del Ejercicio, sino también para el próximo año.

Comercialmente, seguimos observando el mismo nivel de actividad que hemos venido teniendo durante todo el Ejercicio, sobre todo a nivel internacional, ya que como comentamos en informes anteriores, el mercado nacional ha pasado a ser francamente minoritario en nuestra cartera de clientes, en torno al 10% del total.

China se consolida como nuestro primer mercado exterior, país donde, en nuestro subsector de fresado español mantenemos una cuota, por encima del 85%. La filial creada el julio pasado, GNC Asia, ya está en pleno funcionamiento, gestionándose desde allí tanto la parte puramente comercial como el servicio técnico.

Acabamos de asistir a la primera edición de la feria “2018 CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO (CIIE)” que ha tenido lugar del 5 al 10 de noviembre en Shanghái. Se trata una feria de nueva creación, de carácter internacional y multisectorial, organizada por el Gobierno chino que tiene como objetivo convertirse en una plataforma abierta de cooperación internacional. Hemos participado exponiendo en ella una máquina de pórtico, modelo Fox, y hemos podido constatar que el mercado chino sigue en ebullición, lo que nos hace seguir apostando con fuerza por mantener allí nuestra posición.

India, el otro gran mercado asiático, donde nuestro número de referencias es relevante, está siendo la gran sorpresa del año, ya que tras varios años en los que los resultados habían sido bastante pobres, estamos consiguiendo cerrar operaciones importantes y con buen margen.

En India mantenemos una oficina comercial desde la que atendemos, al igual que en China, la parte comercial y de servicio, para la que estos pedidos representan un gran impulso.

En Alemania, seguimos potenciando la filial comercial que creamos en 2017. En septiembre, hemos asistido a la feria AMB en Stuttgart, con una máquina de pórtico de alta gama, modelo FOX M, para afianzar nuestra presencia y reforzar nuestra imagen de marca en este país, siguiendo así con una estrategia de posicionamiento de producto que esperamos nos ayude a mejorar los resultados a corto plazo.

En Italia, siguiendo con nuestra estrategia de marketing de visibilidad en ferias, hemos asistido, de la mano de nuestro agente, a la feria de Milán (BIMU), con una máquina de bancada fija, modelo Norma, de nuestra filial Hypatia, puesto que es un mercado en el que este tipo de máquinas tienen una gran demanda.

Del resto de Europa, destacamos los resultados en mercados como Austria, Suiza, UK y Francia, donde después de un buen trabajo comercial estamos cosechando algunos éxitos.

En EE. UU., hemos asistido a la feria de Chicago (IMTS), con un stand informativo, para explorar las posibilidades de este mercado y analizar nuestras posibilidades de penetración.

En el mercado nacional, destacar que mantenemos clientes estratégicos, pero que el mercado, en sí mismo, sigue sin recuperar cifras importantes a nivel de grandes fresadoras. Para otro tipo de componentes industriales la mejora sí ha sido relevante y para nuestras filiales industriales GNC Calderería y GNC Electrónica es la principal fuente de pedidos.

Riesgos e incertidumbres.

Las incertidumbres vienen de la inestabilidad que se percibe en el escenario geopolítico, tanto a nivel nacional como internacional. Seguimos con especial preocupación las políticas regulatorias en cuanto a posibles aranceles y barreras de entrada que pueda acrecentar la incertidumbre, sobre todo en países como China, aunque tras nuestro paso por la feria CIIE, hemos percibido tranquilidad al respecto.

La situación política, en distintas partes del mundo, no deja de ser un aspecto preocupante.

Las nuevas tecnologías, sobre todo en temas de movilidad, con la irrupción del coche eléctrico, son actualmente el principal motivo de incertidumbre, sobre todo en la industria de la automoción, por los cambios que conlleva, pero que inevitablemente afectan a todo el entramado industrial. Dada nuestra diversificación de sectores, actualmente no nos hemos visto resentidos, pero seguimos el tema de cerca, porque pensamos que también puede ser fuente de oportunidades.

El sector aeronáutico también se encuentra con un nuevo actor que es el fabricante chino COMAC que pretende hacer competencia a los grandes actores mundiales: Airbus y Boeing. Este hecho también aporta algunos factores de incertidumbre.

Por último, transmitir tranquilidad respecto a una posible elevación de los tipos de interés, ya que tanto la solidez de la estructura financiera del GNC, así como su moderado nivel de endeudamiento a tipos de interés variable a 30 de septiembre, haría que, una hipotética elevación de los tipos de interés a medio plazo, no afectara significativamente a la cuenta de resultados.