

INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO
EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

Durante este primer semestre de 2018, la cifra de negocios consolidada ha sido de 32,6 millones de euros, cifra que supone un aumento del 21% con respecto a los 27 millones de euros del primer semestre de 2017. Este dato, a fecha de 30 de junio, representa una mejora importante en la evolución del Grupo Nicolás Correa, GNC, en cuanto a volumen de negocio si comparamos el dato, no sólo con el del año pasado, sino con el de los últimos años.

El beneficio consolidado antes de impuestos del Grupo ha sido de 2 millones de euros, frente a las pérdidas de 1,3 millones de euros del mismo período del Ejercicio anterior, lo que corrobora la mejora del GNC y la eficacia de las decisiones estratégicas tomadas en los últimos años.

La captación de pedidos del GNC, incluidos los pedidos intragrupo, ha pasado de una cifra de 36,3 millones de euros durante el primer semestre del 2017 a 44,1 millones de euros en el mismo semestre del año 2018, lo que ha supuesto un aumento del 21%. Con esta captación, la cifra de cartera del Grupo, incluyendo los pedidos intragrupo, a 30 de junio de 2018 ascendía a 42,8 millones de euros, frente a una cartera de 28,5 millones de euros a la misma fecha en el anterior Ejercicio, lo que implica un aumento del 50%.

Tanto los ratios puramente contables como el dato de cartera, fundamental para mirar hacia el futuro, nos permiten mantener el optimismo que manifestábamos a la vista de los resultados del primer trimestre, esperando cerrar un año conforme a las expectativas que se presentaron en la Junta General de Accionistas de Nicolás Correa, S.A.

En este primer semestre de 2018 hemos finalizado por completo con las tareas residuales que manteníamos en la planta de Icíar, procediendo incluso al vaciado de almacenes que allí poseíamos, con lo que a partir de julio ha pasado a ser un activo mantenido para la venta, paralizando así su amortización. En paralelo a estas labores hemos logrado llegar a un principio de acuerdo con un potencial comprador, con el que esperamos cerrar la venta de dicho inmovilizado, en los próximos meses. Si la operación culmina como está previsto, la venta no supondrá un beneficio significativo a nivel de cuenta de resultados, puesto que se hará a un valor muy cercano al valor contable que actualmente figura en nuestros libros. Sin embargo, sí producirá la correspondiente entrada de tesorería.

Comercialmente, seguimos trabajando activamente, sobre todo a nivel internacional, dado que nos hemos convertido en una empresa que exporta el 90% de su producción, con una gran diversidad de mercados abiertos.

Nuestro principal mercado sigue siendo China, donde tenemos un liderazgo consolidado en nuestro segmento de máquinas; somos el mayor fabricante español de fresadoras en ese país, con una cuota de mercado frente a nuestros competidores nacionales superior al 80%. Con fecha de 1 de julio se ha creado oficialmente en Shanghai una nueva filial, GNC Asia, que gestionará la organización comercial que tenemos, en esa zona del mundo, hoy en día, potenciándola, para poder atender además de China el resto de los países de la zona, donde estamos empezando a situarnos activamente. Integrará además un equipo técnico de primer orden, fortalecido, para poder ofrecer un servicio rápido, eficiente y profesional que, por un lado, nos permita satisfacer las necesidades de nuestros clientes ágilmente y así fidelizarlos, y por otro, reforzar nuestra presencia haciéndonos llegar al mayor número posible de clientes potenciales. Hay que tener en cuenta que en esa zona del mundo tenemos ya instaladas varios cientos de máquinas.

En Alemania, que es el otro gran mercado de máquina herramienta, y nuestra gran asignatura pendiente, estamos potenciando la filial que creamos en 2017, dotándola de más fuerza comercial. En septiembre asistiremos a la feria AMB en Stuttgart, para afianzar nuestra presencia y reforzar nuestra imagen de marca en este país y nuestra apuesta comercial, siguiendo así con una estrategia de posicionamiento de producto que esperamos nos ayude a mejorar los resultados a corto/medio plazo.

Del resto de Europa, destacamos los resultados en mercados como Austria y Suiza, donde después de un buen trabajo comercial estamos cosechando éxitos considerables. Vemos además que el Reino Unido, vuelve a tener actividad después del parón tras el anuncio del Brexit y en Francia seguimos teniendo una buena penetración, con un número de pedidos importantes. En Italia, después de varios años de intenso trabajo vamos recuperando terreno, mejorando los resultados de los últimos años, pero con amplio margen de mejora. En octubre asistiremos a la feria de Milán con un modelo de nuestra filial Hypatia, que creemos se adapta muy bien a las necesidades de ese mercado.

En EEUU, un mercado que históricamente se nos ha resistido, estamos reestructurando y potenciando la red comercial, para intentar tener un peso mayor que el que hemos tenido hasta el momento, centrándonos en segmentos del mercado como el "fracking", para el que hemos desarrollado aplicaciones específicas. Acudiremos, con un stand informativo, a la feria de Chicago en septiembre para explorar estas posibilidades y otras.

El mercado nacional sigue sin recuperar cifras importantes a nivel de fresadoras, aunque ha mejorado respecto a los últimos años en las que estaba prácticamente desdibujado. Para otro tipo de componentes industriales la mejora sí ha sido importante y para algunas de nuestras filiales está siendo la principal fuente de pedidos.

Dicho todo esto, queremos dejar un mensaje positivo, ya que nuestras expectativas comerciales para los próximos meses son optimistas, puesto que el número de ofertas que manejamos viene incrementándose en lo que llevamos de año, lo que no nos hace prever una reducción de la cartera de pedidos.

Riesgos e incertidumbres.

Como viene siendo habitual en los últimos tiempos, los principales riesgos e incertidumbres vienen del escenario político, por la inestabilidad que percibimos, tanto a nivel nacional como internacional, que hace que nuestros clientes, en ocasiones, dilaten sus decisiones por la falta de confianza en el futuro.

Nuestra principal preocupación viene sobre todo de las políticas regulatorias en cuanto a posibles aranceles y barreras de entrada que pueda conllevar esta inestabilidad, y cómo nos puede afectar la guerra comercial que están desarrollando países tan importantes como China y EEUU, aunque, a día de hoy, no hemos notado efectos concretos.

En cuanto a un posible cambio de tendencia respecto al coste del dinero, que podría ser considerado un riesgo a tener en cuenta, dado que nuestro nivel de endeudamiento ha pasado a unos niveles muy moderados y además es decreciente, por lo que, no presenta, para nuestra situación particular, una preocupación a día de hoy, aunque es un tema que seguiremos de cerca.