

# NICOLAS CORREA, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

## Informe de Gestión Consolidado

31 de diciembre de 2017

### **1.- Situación del Grupo**

En el ejercicio 2017 los ingresos ordinarios del Grupo Nicolás Correa, GNC, han sido de 58,4 millones de euros, frente a los 59,6 millones de euros del Ejercicio anterior, lo que supone una disminución del 2%. Esta disminución viene directamente de la salida de la filial china del Grupo Nicolás Correa, ya que en 2016 consolidamos resultado con ella por integración global, agregando su cifra de negocio a la del resto del grupo, al haber tenido el control de la misma durante todo el año, mientras que este año, pasamos a consolidar por puesta en equivalencia, teniendo en cuenta únicamente el 45% de su resultado, al haber reducido Nicolás Correa S.A. su participación del 55% al 45%.

El EBITDA del Grupo consolidado (GNC) ha pasado a ser de 4,3 millones de euros, respecto a un EBITDA de 5,6 millones de euros en 2016. Esta disminución proviene íntegramente de los resultados de la matriz, que se han visto muy penalizados por el proceso de concentración de actividad en la planta de Burgos, y el consiguiente cierre de la planta de Iciar, hecho diferencial que ha marcado este ejercicio desde el primer trimestre. Este proceso supuso un gasto de personal de 2,1 millones de euros en liquidaciones e indemnizaciones a la plantilla de dicha planta además de otros gastos relativos a la concentración de la actividad, que han influido directamente en todos los indicadores de rentabilidad. Teniendo esto en cuenta, consideramos que esta disminución de EBITDA no es un hecho preocupante desde un punto de vista puramente analítico de la rentabilidad de nuestra actividad y proceso productivo, ya que, si desestimamos el efecto de las indemnizaciones, lo que observamos es una mejora importante de este indicador.

El Grupo consolidado (GNC) ha registrado un beneficio antes de impuestos, BAI, de 2,4 millones de euros, frente a un beneficio de 4,7 millones de euros del Ejercicio 2016. Teniendo en cuenta que el resultado consolidado del año pasado se vio afectado positivamente en 1,9 M€ por el ajuste contable de única aplicación que conllevaba la pérdida de control de la sociedad china, GNC Kunming, hasta entonces filial, nos encontramos en una situación muy similar a la del año pasado en términos de rentabilidad, a pesar de todo el proceso de reestructuración llevado a cabo.

La captación de pedidos del GNC, incluidos los pedidos intragrupo, ha alcanzado durante el año 2017 la cifra de 67,9 millones de euros, frente a los 58,4 millones de euros del Ejercicio anterior, lo que ha supuesto un aumento del 16% con respecto al año anterior. Si bien es cierto que todo el año hemos ido constatando una mejora importante del mercado y sobre todo de nuestro posicionamiento, el último trimestre ha sido especialmente bueno en cuanto a captación de pedidos, lo que nos coloca en una posición de salida muy buena como podemos ver en el dato de cartera a continuación.

La cartera de pedidos del grupo, incluidos los pedidos intragrupo, a 31 de diciembre de 2017 ascendía a 29,7 millones frente a los 18,5 millones de euros a 31 de diciembre de 2016, lo que ha supuesto un aumento del 61% con respecto al año anterior, que nos permite encarar un 2018 con optimismo.

- Sociedad Matriz:

La Sociedad Matriz, NCSA, ha contribuido con un resultado positivo a las cuentas consolidadas del Grupo. Durante el Ejercicio 2017 ha mantenido un volumen de actividad muy similar al año pasado, cerrando el año con una cifra de negocios de 43,4 millones de euros, lo que le ha permitido obtener un resultado antes de impuestos de 0,5 millones de euros y un EBITDA de 1,7 millones de euros.

Como ya hemos comentado, Nicolás Correa, S.A. ha visto muy penalizado su EBITDA por el hecho del cierre de la planta de Icíar, contabilizado en su totalidad en el ejercicio 2017.

- Las tres filiales industriales contribuyen con resultados positivos al consolidado:

- GNC Calderería, durante el ejercicio 2017 ha incrementado ligeramente su actividad, cerrando el año con una facturación de 7,7 millones de euros, y obteniendo un resultado antes de impuestos de 0,5 millones de euros.
- GNC Electrónica ha consolidado el aumento de actividad que sufrió los años pasados, con una facturación de 2,2 millones de euros y ha obtenido un resultado antes de impuestos de 0,3 millones de Euros.
- GNC Hypatia, durante el ejercicio 2017 ha seguido experimentando un considerable aumento de la actividad, consolidándose como fabricante de fresadoras de primer nivel en su segmento de mercado. Ha aumentado su nivel de facturación, pasando de una cifra de negocio en el 2016 de 9,8 millones de euros a 11,4 millones de euros en este Ejercicio, lo que la ha llevado a alcanzar un resultado positivo antes de impuestos de 1,4 millones de Euros, que mejora la rentabilidad conseguida en ejercicios anteriores.

- Las dos filiales comerciales extranjeras, GNC Deutschland y GNC USA, también han contribuido con un moderado resultado positivo a las cuentas consolidadas del Grupo.

## **2.- Evolución previsible del Grupo Nicolás Correa (GNC).**

El Grupo Nicolás Correa acaba 2017 con unos resultados positivos teniendo en cuenta la reestructuración llevada a cabo, afianzando sus políticas basadas en la rentabilidad, que han hecho posible que tanto la empresa matriz como todas sus filiales, industriales y comerciales, aporten un resultado positivo al resultado consolidado.

- **Sociedad Matriz:**

Nicolás Correa S.A., como empresa matriz del Grupo Nicolás Correa, GNC, se enfrenta en el 2018 al reto de posicionarse como una de las empresas más sólidas de su sector, con un enfoque claro hacia la rentabilidad de sus procesos productivos.

A nivel de producto el objetivo es claro, seguir innovando, cuidando la calidad de un producto tecnológico de primer nivel con un servicio completo a nuestros clientes, no sólo en cuanto a asistencia técnica se refiere, sino también en el asesoramiento de mejora de sus propios procesos, que nos permita dar un valor añadido a nuestro producto, más allá de la propia tecnología. Además de consolidar el posicionamiento del cabezal mecánico de 10.000 rpm, único en el mercado, lanzaremos nuevos modelos de máquina, para adaptarnos mejor a algunos segmentos del mercado que están en claro proceso de evolución, como el aeronáutico o el del automóvil.

Comercialmente estamos trabajando en diferentes estrategias dependiendo de la tipología de los mercados, que nos permitan poder mejorar nuestro posicionamiento. Por zonas geográficas destacamos:

- China sigue siendo hoy en día, nuestro primer mercado y nuestro planteamiento para este 2018 es apostar por consolidar nuestra presencia, reforzando no sólo la parte comercial, si no la de asistencia técnica, con objeto de poder garantizar la satisfacción de nuestros clientes y crear así una organización de referencia más robusta y ágil, además de mantenernos activamente con nuestra participación en GNC Kunming, la que hasta el año pasado era nuestra filial.

- En Europa las perspectivas son positivas. En Alemania, que es el primer mercado para nuestro producto en Europa, la filial creada en 2016 empieza a dar sus frutos, y estamos mejorando nuestra posición, incrementando tanto las ventas como la cuota de mercado, esperando en 2018 poder hacer una cifra relevante de ventas. En Francia, donde nuestro liderazgo es indiscutible frente a nuestros competidores españoles seguiremos trabajando con el mismo modelo de agentes con el objetivo de mantener esta posición. En Reino Unido, donde mantuvimos nuestra presencia comercial a pesar de la inactividad tras el Brexit, parece que empieza a despertar y esperamos recobrar en 2018 el nivel que teníamos previo a todo este proceso. Por último, está Italia, donde el consumo de nuestro producto es importante, pero no acabamos de tener los resultados esperados, está siendo el gran reto para nuestra organización comercial y en 2018 confiamos en mejorar la penetración.
  - En América, que es un mercado que históricamente se nos resiste por la gran presencia que tiene el producto japonés, puede presentar una oportunidad en este 2018 por el auge del segmento del “fracking”, para el que tenemos soluciones desarrolladas que nos pueden abrir la puerta a proyectos importantes.
  - En el mercado nacional, estamos percibiendo una cierta recuperación en el segmento de máquina herramienta y en concreto el de arranque de viruta, aunque sin llegar a cifras tan importantes como había antes de la crisis de 2009. Nuestra presencia en el mercado está creciendo y esperamos que las referencias instaladas en estos dos últimos años, que han sido importantes, nos ayuden a recuperar el liderazgo que tuvimos durante décadas.
- **Filiales Industriales:**
    - **GNC Calderería** continua con la transformación que estos últimos años ha tenido como empresa, ya que ha dejado de ser una calderería como se entendía este concepto tradicionalmente, para convertirse en una empresa que puede ofrecer soluciones a medida con producto tanto mecanosoldado como con chapa fina, a diferentes sectores industriales. Esta transformación ha sido posible gracias a dos factores claves, el primero de ellos, la apuesta por potenciar un departamento de ingeniería propio y el segundo, la mejora de sus procesos productivos, controlando desde el diseño hasta el montaje o mecanizado en caso de ser requerido. Todo esto ha permitido a esta empresa poder acceder a nuevos clientes, creciendo más allá de las propias empresas del Grupo Nicolás Correa, para las que sigue siendo proveedor fundamental.

En 2018, se espera poder seguir aumentando el volumen de facturación, manteniendo la rentabilidad proporcional conseguida e invirtiendo en conseguir nuevos clientes en otros sectores tras demostrar que puede adaptarse a los diferentes requisitos de los estándares de calidad y homologación, requeridos en nuevos sectores.

- **GNC Electrónica** se dedica al diseño, fabricación y puesta en marcha de armarios eléctricos para la maquinaria en general así como al suministro industrial de material eléctrico. En 2017 ha consolidado su tendencia de crecimiento de los últimos ejercicios, adaptando sus diseños a las nuevas necesidades del mercado. El Grupo Nicolás Correa es, a día de hoy, su principal cliente y tiene por delante el reto de diversificar tanto en producto como en clientes, de manera más activa, para poder conseguir dar un paso importante en volumen.
- **GNC Hypatia** continua su andadura fabricando la fresadora de marca “**correa**” de menor tamaño, que no pequeñas, que son un producto más estandarizado que el que se fabrica en la empresa matriz, pero con el mismo estándar de calidad y con los mismos requisitos de funcionalidad y fiabilidad. Fabrica además los accesorios para el cambio de herramientas, siendo ya el principal proveedor de estos elementos para las empresas del grupo.

GNC Hypatia se ha situado por segundo año consecutivo en unos niveles de rentabilidad muy por encima de la media europea de fabricantes de máquina herramienta y nuestro objetivo es mantener estos ratios aumentando el volumen de facturación. La máquina fabricada en Hypatia es una máquina muy versátil que tiene una gran aceptación en los sectores de mecánica general, bienes de equipo y automoción, todos ellos en un momento de expansión, con lo que esperamos que ese aumento de volumen sea una realidad, que ya se vislumbra dada la buena cifra de cartera al finalizar el año. En cuanto a mercados, el mercado natural para las fresadoras que se fabrican en esta filial es el mercado europeo, siendo Alemania y Francia los países en los que más se ha vendido en este último Ejercicio. En 2018 esperamos tener además una mejora importante en España e Italia, mercados, donde como hemos comentado anteriormente, estamos haciendo grandes esfuerzos comerciales.

La visión del Grupo Nicolás Correa en su conjunto es optimista, con un doble objetivo, por un lado, aumentar la facturación y por otro mantener la rentabilidad, consolidando los crecimientos de las filiales con clientela externa al Grupo.

Financieramente, a lo largo del ejercicio 2017 hemos continuado en la línea de reducción de nuestra deuda atendiendo a los vencimientos, conforme a los calendarios establecidos consiguiendo una disminución total de la deuda financiera del grupo del 23%, pasando de 15,2 millones de deuda a finales del año 2016 a 11,7 millones a finales del 2017.

Los resultados de los dos ejercicios anteriores, así como nuestra evolución a lo largo de éste, nos han permitido seguir contando con la confianza de las entidades financieras y, por lo tanto, con el acceso a la financiación de circulante necesaria para el día a día de nuestro negocio.

El período medio de pago a proveedores de las empresas nacionales del Grupo GNC en este ejercicio 2017 ha sido de 65 días, 66 días en el ejercicio 2016. A lo largo de los próximos ejercicios seguiremos dando pasos para adecuar dicho período a lo establecido por ley, si bien, dado que Nicolás Correa es una empresa cuyo producto tiene un plazo medio de fabricación de 6 meses, será algo paulatino, de modo que este proceso de acortamiento de plazos de pago no suponga tensiones de tesorería ocasionadas por desfases respecto al periodo medio de cobro.

### **3.- Riesgos e incertidumbres**

Como vamos reseñando en nuestros sucesivos informes sobre la evolución de los negocios, nuestro principal referente para las previsiones es CECIMO, la asociación de fabricantes de máquina herramienta europea. Desde CECIMO se prevé un crecimiento de consumo moderado de maquinaria en los principales mercados, del entorno del 3%. Teniendo en cuenta nuestra evolución comercial y las sensaciones que vamos obteniendo a través, tanto de nuestros agentes como de nuestros propios comerciales, por primera vez en los últimos años, encaramos un 2018 con tintes optimistas en el que prevemos crecer por encima de estas previsiones oficiales.

Las incertidumbres podrían venir del escenario geopolítico, pero aún así, vemos más estabilidad que en años atrás.

La evolución del tipo de cambio euro/dólar sigue siendo una preocupación cuando hablamos de incertidumbres, ya que por una parte la escalada del euro nos hace perder competitividad contra competidores extracomunitarios, sobre todo asiáticos y por otra, esta fortaleza también afecta al cambio cruzado con el yuan, que nos encarece en nuestro principal mercado, China.

Por último, parece que se atisba un cambio de tendencia respecto al coste del dinero, pero querríamos transmitir tranquilidad respecto a una posible elevación de los tipos de interés, ya que el nivel de endeudamiento es moderado y decreciente, de manera que una hipotética elevación de los tipos a medio plazo, no debería afectar significativamente a la cuenta de resultados.

#### **4.- Política de diversidad.**

El Sistema de Gobierno Corporativo de la Sociedad, y en particular *la Política de diversidad en la composición del Consejo de Administración*, atribuye a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones la función de velar por que, al nombrar nuevos consejeros, los procesos de selección no tengan sesgos implícitos que puedan implicar discriminación alguna y, en particular, que no obstaculicen la selección de consejeras. Entre sus objetivos se recoge que el número de consejeras siga representando, al menos el 30% del Consejo de Administración.

En la actualidad tres de los ocho miembros del Consejo de Administración son mujeres.

En este sentido, el 30 de junio del 2015, Doña Carmen Pinto Fuentes fue nombrada consejera ejecutiva, volviendo el Consejo de Administración a tener tres miembros mujeres, ya que tras el cese de Dña. Chloe McCracken, representante de Moonlecht SL el 8 de junio del 2015, el consejo había quedado sólo con dos miembros femeninos. El pasado 30 de noviembre de 2017 el Consejo de Administración, a propuesta del Presidente, procedió por unanimidad a designar a Dña. Carmen Pinto Fuentes nueva Consejera Delegada de la Sociedad.

#### **5.- Actividades en materia de Investigación y Desarrollo.**

Continuando la exitosa estrategia de I+D de ejercicios anteriores, Nicolás Correa, S.A. ha focalizado durante el ejercicio 2017 su política de Investigación y Desarrollo en el lanzamiento de nuevos productos. De esta forma, la empresa ha mantenido su apuesta por el desarrollo y mejora de una gama de productos competitiva en un mercado global y puntera en el doble eje: altas prestaciones y fiabilidad.

##### **5.1.- Proyectos financiados con ayudas públicas**

Nicolás Correa, S.A. en 2017 ha participado en cuatro proyectos de I+D con ayudas públicas, a pesar de la actual reducción de este tipo de incentivos, liderando la gran mayoría de ellos. En dichos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D de la empresa han colaborado con Universidades y Centros Tecnológicos punteros, tanto nacionales como extranjeros, así como con varios clientes y proveedores.

En el proyecto denominado con el acrónimo “**UAD-10K**”, se ha desarrollado un innovador concepto de cabezal universal de amplias prestaciones. Se trata de un cabezal de transmisión mecánica, con unas características únicas en el mercado, que además de utilizar el giro de doble dentado patentado por Nicolás Correa (giro cada 0,02°), permite alcanzar **10.000 rpm en continuo y sin limitaciones de tiempo**. Este nuevo cabezal se presentó en primicia mundial en la reciente feria internacional EMO en Hannover (Alemania), donde despertó un elevado interés entre los clientes de piezas de matricería y molde de gran volumen. Este interés se debe a que este cabezal implica una revolución en la oferta de la empresa para estos sectores, al permitir mecanizar en una única etapa piezas de matricería y molde de gran volumen sin necesidad de cambiar ni de cabezal ni de máquina.

Asimismo a lo largo del año 2017, se ha continuado avanzando con el proyecto denominado **Mill-IoT**, “**La Fresadora del futuro: Máquina conectada 4.0**” financiado por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad dentro de la convocatoria RETOS DE COLABORACIÓN 2016. El objetivo general de este proyecto es diseñar y desarrollar un entorno de máquina fresadora conectada que, en el marco de la Industria 4.0, aporte nuevas ventajas competitivas y funcionalidades en la propuesta de valor de Nicolás Correa.

En el ejercicio 2017 se han aprobado otras dos nuevas propuestas de proyectos de I+D para la empresa, en octubre el Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI) aprobó el proyecto denominado **WOLF** en el que la empresa desarrollará a lo largo de este ejercicio y el próximo, una nueva familia de máquina de altas prestaciones dinámicas junto con el desarrollo de un nuevo cabezal multiposición de máxima precisión de posicionamiento. Posteriormente en Junio la Unión Europea aprobó dentro de la convocatoria **H2020-ECSEL** el proyecto **I-MECH**. En este proyecto participan un consorcio de 31 empresas de 10 países distintos con una duración estimada del proyecto de 36 meses. Nicolás Correa lidera dentro de este proyecto la integración de nuevos sensores avanzados en nuestras máquinas para aumentar su fiabilidad.

Todos estos proyectos mencionados anteriormente se encuentran apoyados financieramente por distintos organismos tales como la Unión Europea, el Ministerio de Economía y Competitividad, el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y el ministerio de Energía y Turismo y Agenda Digital. Esta contribución resulta fundamental para el desarrollo exitoso de los mismos, y aprovechamos la ocasión para agradecer la colaboración que nos brindan dichas instituciones.

## 5.2.- Proyectos autofinanciados

Además de los proyectos que cuentan con ayuda pública, durante el Ejercicio 2017 se han desarrollado proyectos internos de menor dimensión. En primer lugar se finalizó con éxito el primer prototipo del modelo **FENIX**. Este prototipo completa y amplía la gama actual de máquinas. Se trata de un modelo de máquina de columna móvil que incorpora una alta personalización.

Con este nuevo modelo se consigue una clara mejora con respecto a los modelos precedentes en el posicionamiento de Nicolás Correa en nichos de mercado donde se necesita un cubo de trabajo inferior y unos costes contenidos. El buen posicionamiento de esta tipología de máquina ha sido refrendado por el mercado, con un alto nivel de aceptación, y la consecución de un número importante de ventas de este modelo a diversos clientes a lo largo de 2017

Asimismo, en dicho año, se ha continuado trabajando dentro del concepto de **FRESADORA MULTIFUNCIÓN** dentro de la gama de Nicolás Correa. Durante este año se ha trabajado en la ampliación de funcionalidades y capacidades de las máquinas de fresado-torneado, que completa nuestra gama tradicional con nuevas soluciones para nuestros clientes, abriendo así las posibilidades de trabajo de nuestras máquinas.

## 5.3.- I+D en el Grupo Nicolás Correa (GNC)

Con respecto a las actividades de I+D realizadas por el Grupo, durante al año 2017 **Hypatia GNC Accesorios S.A** ha continuado trabajando tanto en el desarrollo y ampliación de la oferta de nuevos accesorios de cambio de herramientas como de máquinas fresadoras de su gama de producto.

En lo referente a nuevos Cargadores Automáticos de Herramientas en el ejercicio 2017 se ha continuado la adaptación de la gama de producto a los nuevos requisitos tanto funcionales como tecnológicos demandados por su principal cliente: Nicolás Correa. Entre estos objetivos es necesario mencionar los nuevos ATC's tipo "Pluma", más sencillos y perfectamente adaptados a las máquinas tipo "Puente" de Nicolás Correa a unos costes muy competitivos. De esta forma, y gracias a la cercanía con el cliente final de este producto, la gama de productos de la empresa en cargadores automáticos continúa a la vanguardia de estos productos a nivel mundial.

Además, y siguiendo la política definida en el Grupo, en el marco del nuevo paradigma Industria 4.0, Hypatia GNC Accesorios S.A, ha apostado por diseñar y desarrollar un entorno de máquina fresadora conectada. Por ello y al igual que la empresa matriz y sus socios tecnológicos, participa en el proyecto “**Mill-IoT**” financiado por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad dentro de la convocatoria **RETOS DE COLABORACIÓN 2016**.

En lo relativo a nuestros modelos de máquinas, se mantiene la estrategia de mantener la oferta en continua evolución para satisfacer las demandas de los clientes más exigentes. En este ejercicio 2017 se ha comenzado el diseño y desarrollo de una nueva configuración de máquina, adaptando una mesa giratoria de mayor tamaño y cargas, con dos variantes de recorrido en el eje longitudinal. Con esta nueva configuración, sumado al plato integrado que ya ha finalizado su desarrollo y comenzado su comercialización con gran éxito, se aumenta la gama de producto, a la vez que este resulta más competitivo lo que se espera afecte de forma positiva a corto plazo en el volumen de negocio de la empresa.

#### **6.- Adquisición de acciones propias.**

Durante el año 2017 no se han realizado operaciones con acciones propias para autocartera.

El total de autocartera del Grupo a cierre del Ejercicio es de 77.198 acciones.

#### **7.-Informe Anual de Gobierno Corporativo**

El texto literal del Informe Anual de Gobierno Corporativo 2017 que ha sido aprobado por el Consejo de Administración de Nicolás Correa, S.A. que forma parte integrante del Informe de Gestión del ejercicio 2017, se encuentra disponible en la dirección web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (<http://www.cnmv.es>).