

## **EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS**

Durante este primer semestre de 2017, la cifra de negocios consolidada ha sido de 27 millones de euros, cifra que supone un aumento del 31% con respecto a los 20,6 millones de euros del primer semestre de 2016. Tal y como adelantábamos en el informe del primer trimestre, se va recuperando la cifra de facturación según avanza el año en curso, compensando así la carencia del primer trimestre, que era debida a una situación coyuntural, ya que la entrada de pedidos del año pasado se acumuló en el último trimestre. Durante todo este año la captación ha sido bastante regular, lo que nos permite esperar un segundo semestre estable en cuanto a facturación, que nos lleve a poder repetir la cifra de negocios del año pasado, tal y como se adelantó en la Junta General de Accionistas.

Los resultados después de impuestos del Grupo consolidado han sido de -1,3 millones de euros, frente a los -2,1 millones de euros del mismo período del Ejercicio anterior, lo que ha supuesto una disminución de las pérdidas de un 38% con respecto al mismo periodo del año anterior. La cuenta de resultados de la sociedad matriz sigue muy condicionada por el proceso de concentración de actividad en la planta de Burgos, y el consiguiente cierre de la planta de Iciar, que supuso un importe de 2,1 millones de euros en liquidaciones al personal de dicha planta, gastos contabilizados en su totalidad en este primer semestre.

La captación de pedidos del GNC, incluidos los pedidos intragrupo, ha pasado de una cifra de 27,6 millones de euros durante el primer semestre del 2016 a 36,3 millones de euros en el mismo semestre del año 2017, lo que supone un aumento del 32%.

La cartera de pedidos del grupo, incluidos los pedidos intragrupo, a 30 de Junio de 2017 ascendía a 28,5 millones de euros, cifra un 9% mayor que la cifra del mismo periodo del año anterior, que se situaba en los 26,2 millones de euros.

Los datos de captación de pedidos y de cartera son los que realmente revelan la mejora de la situación del Grupo Nicolás Correa, especialmente si tenemos en cuenta que en las cifras de 2016 estaban incluidos los datos relativos a la entonces filial china, GNC Kunming. Si comparamos los datos relativos a 2017 frente al mismo periodo de 2016 excluyendo la filial china, estaríamos hablando de un aumento de entrada de pedidos de un 46% en este primer semestre y una cartera de pedidos, un 28% superior al término del mismo.

Comercialmente, lo más destacable es nuestra mejora de cuota de mercado frente a nuestros competidores españoles en los principales mercados europeos además de continuar siendo líderes absolutos frente a ellos en el mercado chino, que sigue consolidándose como nuestro mejor mercado. El mercado español sigue sin recuperarse a niveles de antes de la crisis, aunque representa un volumen importante para el Grupo Nicolás Correa, puesto que para las filiales industriales sigue siendo su principal fuente de pedidos.

En este periodo se ha firmado el Convenio de Empresa con el Comité de Trabajadores, que regulará las relaciones laborales de los próximos tres años dentro de los marcos legales establecidos. Tras ocho años de ajustes salariales que nos han permitido sobrevivir a esta dura crisis y ganar competitividad frente a nuestros competidores, se ha pactado un incremento salarial del 2,1% para los años 2017, 2018 y 2019.

### **Riesgos e incertidumbres.**

Las expectativas que nos marca el principal organismo de Máquina Herramienta a nivel europeo, CECIMO, para el año en curso, son de crecimiento moderado en los principales mercados tanto europeos como asiáticos, confirmando una tendencia de aceleración en las principales economías en sectores como el ferroviario o el de la automoción, que nos hacen mantener un moderado optimismo de cara al futuro próximo.

Nuestras expectativas comerciales confirman estas predicciones de CECIMO, ya que el número de ofertas que registramos en nuestros principales mercados van incrementándose progresivamente en lo que llevamos de año, confirmándose esta tendencia que apuntábamos en el primer trimestre.

Las incertidumbres vienen del escenario geopolítico y sobre todo de la evolución del tipo de cambio euro/dólar, que está fortaleciendo de manera importante al euro y debilitando nuestra competitividad. Si bien es cierto que EEUU no es un mercado crucial para nosotros, esta tendencia está haciéndonos perder competitividad por la evolución de la moneda en países cruciales para nosotros como China, por un lado porque que la depreciación del yuan también viene siendo importante desde primeros de año como efecto colateral de este fortalecimiento del euro y por otro porque la evolución frente al yen también nos es desfavorable, haciendo que los competidores japoneses aprovechen esta situación para acentuar su penetración en el mercado chino frente a los europeos.