

NICOLÁS CORREA S.A.

A) AVANCE TRIMESTRAL DE RESULTADOS A 30 SEPTIEMBRE 2016
QUARTERLY REPORT OF RESULTS AT 30 SEPTEMBER 2016

Uds.: Miles de euros
 Uds.: Thousand Euros

	INDIVIDUAL INDIVIDUAL		CONSOLIDADO CONSOLIDATED	
	30-sep.-16	30-sep.-15	30-sep.-16	30-sep.-15
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO <i>REVENUES</i>	27.666	30.459	38.236	38.645
RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN (EBITDA) <i>OPERATING RESULTS (EBITDA)</i>	399	1.258	1.947	2.094
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS <i>RESULTS BEFORE TAX FROM CONTINUING OPERATIONS</i>	-359	210	326	86
RESULTADO DEL EJERCICIO <i>RESULTS FOR THE YEAR</i>	-365	205	95	75
Resultado del ejercicio atribuido a intereses minoritarios <i>Results attributable to Non-Controlling interest</i>			-264	-164
RESULTADO DEL EJERCICIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE <i>RESULTS ATTRIBUTABLE TO OWNERS OF THE PARENT</i>			359	239

ESTADO RESUMIDO DE LA SITUACION FINANCIERA (BALANCE) <i>SUMMARY STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (BALANCE)</i>	INDIVIDUAL INDIVIDUAL		CONSOLIDADO CONSOLIDATED	
	30-sep.-16	30-sep.-15	30-sep.-16	30-sep.-15
ACTIVO NO CORRIENTE <i>NON-CURRENT ASSETS</i>	33.463	34.131	43.100	43.842
ACTIVO CORRIENTE <i>CURRENT ASSETS</i>	27.666	25.894	38.243	36.218
TOTAL ACTIVO <i>TOTAL ASSETS</i>	61.130	60.025	81.343	80.060
PATRIMONIO NETO <i>EQUITY</i>	26.850	26.309	37.418	36.555
Deudas a L/P <i>Long Term Debts</i>	5.910	8.673	8.745	11.883
Otro pasivo no corriente <i>Other non-current liabilities</i>	1.509	1.521	2.829	2.633
PASIVO NO CORRIENTE <i>NON-CURRENT LIABILITIES</i>	7.419	10.194	11.574	14.516
Deudas a c/P <i>Short Term Debts</i>	14.375	10.011	14.849	11.273
Otro pasivo corriente <i>Other current liabilities</i>	12.486	13.511	17.502	17.716
PASIVO CORRIENTE <i>CURRENT LIABILITIES</i>	26.861	23.522	32.351	28.989
TOTAL PASIVO <i>TOTAL LIABILITIES</i>	61.130	60.025	81.343	80.060
NÚMERO DE PERSONAS EMPLEADAS AL FINAL DEL PERIODO <i>NUMBER OF EMPLOYEES AT END OF YEAR</i>	225	226	381	381

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

A 30 de septiembre, finalizados tres trimestres del año en curso, se ha alcanzado una cifra de negocio consolidada de 38,2 millones de euros, lo que nos sitúa en un mismo orden de magnitud que el año pasado en este mismo periodo, que se consiguió una cifra de negocio de 38,6 millones de euros. El hecho de haber ido generando la cartera de pedidos facturables en el 2016 durante este mismo año, ha propiciado que el volumen de facturación se concentre en la segunda mitad del ejercicio, ya que el periodo mínimo para la fabricación de nuestro producto es de cinco meses aproximadamente, pudiendo dilatarse hasta casi un año en función del modelo y la configuración del mismo.

En este tercer trimestre se ha vuelto a las cifras positivas a nivel consolidado, ya que los resultados acumulados antes de impuestos del Grupo han sido de 0,3 millones de euros, frente a los 0,1 millones de euros del mismo período del Ejercicio anterior, lo que supone un aumento del 279% con respecto al mismo periodo del pasado ejercicio.

La captación de pedidos consolidada, ha pasado de una cifra de 34,6 millones de euros durante los tres primeros trimestres del 2015 a 38 millones de euros en el mismo periodo de este año 2016 lo que ha supuesto un aumento del 9,8% con respecto al año anterior.

Al final del tercer trimestre, la cartera de pedidos consolidada era muy similar a la cartera del grupo en la misma fecha del año anterior. A 30 de Septiembre del 2016 la cartera de pedidos del grupo ascendía a 23 millones de euros, cifra igual que en la misma fecha del año 2015.

En lo industrial, con el volumen de negocio generado hasta este momento podemos ya analizar la eficiencia de los procesos internos y vemos que, tanto en la empresa matriz como en las filiales nacionales, las mejoras en la gestión interna, puestas en marcha en los años precedentes, se consolidan, permitiendo un mayor control, no sólo sobre el propio producto y su calidad, sino también sobre el proceso de costes, que nos hace mantener una buena línea de márgenes asociados a los diferentes productos. En la filial china, por contra, la falta de volumen y consecuentemente de actividad no permite entrar en este análisis.

Comercialmente, los resultados son desiguales por mercados. En China, si bien es cierto que como hemos comentado la filial industrial tiene mucho margen de mejora, la Oficina de Representación, que se ocupa de la comercialización de las fresadoras, está desarrollando su actividad de manera satisfactoria, haciendo que China siga siendo a día de hoy nuestro primer mercado, y a pesar de la ralentización que estamos observando en esta economía, seguimos apostando por este país, en el que pensamos que, con la inversión realizada en materia comercial, podemos seguir incrementando nuestra cuota de mercado.



En Europa, tenemos que seguir destacando nuestra presencia en Francia, donde estamos obteniendo muy buenos resultados y somos claramente un referente frente a nuestros competidores nacionales. Seguimos trabajando intensamente para mejorar en aquellos países donde creemos que nuestra cuota de mercado debería ser sensiblemente mejor, que son principalmente Alemania e Italia, en un caso con filial propia y en otro de la mano de un agente importante. Destacar que en ambos casos estamos empezando a notar una mejora considerable respecto a los años anteriores, con un incremento importante en el número de ofertas mensuales.

En el mercado nacional, si bien es cierto que hemos notado una aceleración respecto a años anteriores, seguimos sin tener continuidad en la entrada de pedidos, pero vemos un incremento en el número de proyectos que se están gestando que nos permiten esperar mejorar nuestros resultados en los próximos meses.

Riesgos e incertidumbres.

La percepción de que en estos momentos conseguir financiación y a un buen precio es más fácil de lo que ha sido en años anteriores se empaña por las incertidumbres políticas, que siguen marcando el momento, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, ralentizando así proyectos importantes de inversión que esperan que llegue un momento menos volátil.

No obstante, y a pesar de estas incertidumbres, que vemos patentes en nuestros clientes, los sectores, tanto de automoción como de aeronáutica, siguen creciendo, lo que permite que nuestra visión siga siendo optimista en cuanto a la mejora de las expectativas para los próximos meses.