

NICOLÁS CORREA S.A.

A) AVANCE TRIMESTRAL DE RESULTADOS A 30 SEPTIEMBRE 2019
QUARTERLY REPORT OF RESULTS AT 30 SEPTEMBER 2019

Uds.: Miles de euros
 Uds.: Thousand Euros

	INDIVIDUAL INDIVIDUAL		CONSOLIDADO CONSOLIDATED	
	30-sep.-19	30-sep.-18	30-sep.-19	30-sep.-18
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO <i>REVENUES</i>	39.841	36.561	53.669	47.928
EBITDA <i>EBITDA</i>	4.361	2.979	6.800	4.958
EBITDA / CIFRA DE NEGOCIO <i>EBITDA / REVENUES</i>	11%	8%	13%	10%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS <i>RESULTS BEFORE TAX</i>	5.618	3.663	5.436	3.783
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS / CIFRA DE NEGOCIO <i>RESULTS BEFORE TAX / REVENUES</i>	14%	10,0%	10%	8%

ESTADO RESUMIDO DE LA SITUACION FINANCIERA (BALANCE) <i>SUMMARY STATEMENT OF FINANCIAL POSITION (BALANCE)</i>	INDIVIDUAL INDIVIDUAL		CONSOLIDADO CONSOLIDATED	
	30-sep.-19	31-dic.-18	30-sep.-19	31-dic.-18
ACTIVO NO CORRIENTE <i>NON-CURRENT ASSETS</i>	19.876	19.560	36.065	35.340
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes <i>Cash and cash equivalents</i>	6.334	1.661	8.931	5.786
Otro Activo corriente <i>Other current Asset</i>	29.091	33.770	36.956	40.342
ACTIVO CORRIENTE <i>CURRENT ASSETS</i>	35.425	35.431	45.887	46.128
TOTAL ACTIVO <i>TOTAL ASSETS</i>	55.301	54.991	81.952	81.468
PATRIMONIO NETO <i>EQUITY</i>	33.743	30.045	50.712	47.915
Deudas a L/P <i>Long Term Debts</i>	3.614	4.118	5.193	5.348
Otro pasivo no corriente <i>Other non-current liabilities</i>	903	839	2.504	2.265
PASIVO NO CORRIENTE <i>NON-CURRENT LIABILITIES</i>	4.517	4.957	7.697	7.613
Deudas a c/P <i>Short Term Debts</i>	1.231	1.261	2.323	2.083
Otro pasivo corriente <i>Other current liabilities</i>	15.810	18.728	21.220	23.857
PASIVO CORRIENTE <i>CURRENT LIABILITIES</i>	17.041	19.989	23.543	25.940
TOTAL PASIVO <i>TOTAL LIABILITIES</i>	55.301	54.991	81.952	81.468
NÚMERO DE PERSONAS EMPLEADAS AL FINAL DEL PERIODO <i>NUMBER OF EMPLOYEES AT END OF PERIOD</i>	202	194	362	343

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

A 30 de septiembre de 2019, la cifra de negocios consolidada ha sido de 53,7 millones de euros, lo que supone un aumento del 12% respecto a la cifra de ingresos del año pasado en ese mismo periodo, que fue de 47,9 millones de euros. Este dato, concluido el tercer trimestre, sigue confirmando la evolución positiva del Grupo Nicolás Correa (GNC). Seguimos con el foco puesto en la rentabilidad, pero sin renunciar al crecimiento.

El EBITDA del Grupo consolidado durante los tres primeros trimestres del año 2019 ha sido de 6,8 millones de euros, respecto a un EBITDA de 5 millones para el mismo periodo en el año 2018, lo que ha supuesto un aumento del 37%. En términos porcentuales sobre la cifra de ingresos ordinarios, en el Ejercicio anterior, el EBITDA suponía un 10%, mientras que el EBITDA alcanzado en el mismo periodo de este año se sitúa en un 13% sobre ingresos, parámetro que coloca al Grupo Nicolás Correa, entre las empresas más rentables del sector industrial de fabricación de máquina herramienta en el ámbito europeo, donde están establecidos nuestros principales competidores.

Los resultados antes de impuestos, (BAI), del Grupo consolidado a fecha 30 de septiembre de 2019, han sido de 5,4 millones de euros, frente a los 3,8 millones de euros que se alcanzaron en el mismo periodo del año anterior, lo que ha supuesto un aumento del 43%. Con estas cifras hemos obtenido una rentabilidad porcentual de BAI sobre ingresos, del 10%, frente a un 8% alcanzado en el mismo periodo del año anterior. Ratio, al igual que el anterior, por encima de la media del sector industrial de fabricación de fresadoras, en el que nos encontramos.

La cifra de cartera del Grupo, incluyendo los pedidos intragrupo, a 30 de septiembre de 2019 era de 32,9 millones de euros frente a una cartera de 46,7 millones de euros a la misma fecha del Ejercicio anterior. Esta disminución de cartera, en sí misma, no es significativa como factor crítico para el futuro, ya que debemos tener en cuenta que el Ejercicio pasado tuvimos un último trimestre con un nivel de facturación muy elevado, debido a retrasos de meses anteriores, que hizo que se acumulara mucha cifra de cartera a esas fechas. Si bien es cierto que notamos un cierto enfriamiento en la economía en general que hace que las decisiones de nuestros clientes sufran dilaciones importantes, seguimos con una tendencia de número de ofertas positiva y en el mismo orden de magnitud que el pasado año. De hecho, esperamos un cuarto trimestre con una captación media superior al mismo periodo del año pasado y un comienzo de 2020 con una cartera similar a la que teníamos cuando empezamos el Ejercicio en curso.

A lo largo de 2018, redujimos la deuda financiera neta del grupo un 81%, alcanzando la cifra de 1,6 millones a finales del Ejercicio 2018. Esta tendencia ha continuado durante este el Ejercicio 2019, permitiéndonos alcanzar a 30 de septiembre, una cifra de deuda financiera del grupo negativa, de 1,4 millón de euros.

Destacar, a nivel de producto, que en el mes de septiembre Nicolás Correa presentó, en primicia mundial, su nueva línea de fresadoras en la feria EMO, en Hannover, que es el evento más destacado del sector, a nivel internacional. Como parte de la apuesta de Nicolás Correa por la innovación y la mejora continua, se introducen nuevos materiales en el diseño estructural de la máquina buscando estabilidad térmica y capacidad de amortiguamiento. Las nuevas fresadoras están diseñadas para el mecanizado del futuro y cuentan con un novedoso diseño que combina la precisión y la robustez de las máquinas Correa con la tecnología más avanzada. Así mismo, en las nuevas fresadoras se introducen sistemas de control de temperatura en la estructura de la máquina que permiten ofrecer niveles de precisión geométrica estables y duraderos. Esta nueva estructura, también, aporta una mayor ergonomía y mejora la mantenibilidad de las máquinas.

Las nuevas máquinas combinan los 72 años de experiencia en el diseño y fabricación de fresadoras con la tecnología más avanzada. Esta nueva línea de producto, también, incorpora los últimos avances de máquina conectada e industria 4.0 con software desarrollado por Nicolás Correa que permiten una gestión más eficiente de la productividad, proporcionando datos en tiempo real del funcionamiento y monitorizando los parámetros más relevantes de la fresadora. Además, el sistema de máquina conectada permite realizar un mantenimiento inteligente detectando los posibles problemas de manera rápida y, también, reducir el consumo de energía para una mayor eficiencia energética.

Comercialmente, nuestro nivel de actividad sigue una línea muy similar a la que hemos venido observando durante todo el año, pero vemos también que el nivel de incertidumbre económica que se vislumbra a nivel macroeconómico tiene un efecto significativo en la toma de decisiones. La internacionalización sigue siendo la característica principal, ya que nuestras exportaciones son muy mayoritarias, pasando a ser el mercado español prácticamente anecdótico para nosotros

China se consolida como nuestro primer mercado exterior, manteniendo, en ese país, una cuota en nuestro subsector de fresado español por encima del 85%. La filial GNC Asia, sita en Shanghái, que ha cumplido ya un año, gestiona de manera prácticamente autónoma toda

la parte puramente comercial, así como el servicio técnico, lo que supone para nosotros una gran ventaja competitiva frente a nuestros competidores, ya que la inmediatez de respuesta y la eficacia en las intervenciones está mejorando de manera sustancial. Sectores como el de las energías renovables o el aeronáutico están experimentando una expansión clara en este país y nuestras oportunidades, tanto por tecnología como por experiencia, son muy importantes, esperando que nuestro volumen de venta en ese país siga aumentando en el corto/medio plazo.

Acabamos de asistir a la segunda edición de la feria "CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO (CIIE)" que ha tenido lugar esta primera quincena de noviembre en Shanghái. Se trata una Feria de carácter internacional y multisectorial, organizada por el Gobierno chino que tiene como objetivo convertirse en una plataforma abierta de cooperación internacional. En esta feria hemos podido constatar, una vez más, que el mercado chino sigue en ebullición, y esto refuerza nuestra idea de seguir apostando con fuerza por mantener allí nuestra posición. Hemos expuesto una máquina de pórtico, modelo Fox, de nueva generación, con las nuevas características de producto presentadas en la EMO, que ha tenido una gran acogida.

India, el otro gran mercado asiático, donde nuestro número de referencias es relevante, mantenemos la oficina comercial desde la que atendemos, al igual que en China, la parte comercial y de servicio. En 2019, siguiendo la línea del Ejercicio anterior, este país ha supuesto uno de los principales mercados, pero estamos notando bastante ralentización en los últimos meses.

En Alemania, seguimos potenciando nuestra presencia, y tal y como hemos comentado anteriormente elegimos este mercado para la presentación mundial de nuestra nueva generación de máquinas. A pesar de que este mercado es uno de los que más está notando la desaceleración de la economía, principalmente por su dependencia del sector del automóvil, uno de los más castigados, nosotros seguimos apostando por afianzar nuestra presencia y reforzar nuestra imagen de marca en ese país. Creemos que, es uno de los mercados en los que nuestro potencial es más importante.

En Italia, siguiendo con nuestra estrategia de marketing de visibilidad en ferias, hemos estado presentes en la Open House de nuestro agente Overmach, en Parma, donde hemos expuesto una máquina Fox, que han podido ver más de 1.000 asistentes a dicho evento. Italia se está convirtiendo en uno de nuestros principales mercados, donde más allá de los pedidos que estamos recibiendo, notamos que nuestra presencia en el mercado, por fin, es una realidad palpable. El número de ofertas es creciente y mes a mes, se van consolidando los pedidos.

Del resto de Europa, destacamos los resultados en mercados como UK y Francia, donde a pesar de no ser países punteros en la industria de máquina herramienta, nuestra cuota de mercado es importante y se mantiene un volumen medio de pedidos muy estable, gracias al buen trabajo comercial y la implicación de nuestros agentes de campo.

El mercado nacional está en horas realmente bajas para la venta de fresadoras de nuestras características. Como hemos destacado en otras ocasiones, sí es el principal mercado para otro tipo de componentes industriales y por lo tanto para nuestras filiales industriales GNC Calderería y GNC Electrónica, pero el volumen de negocio, dentro de la cifra del consolidado no es significativo.

En GNC Electrónica seguimos desarrollando el proyecto "Sistemas de carga inteligentes y sostenibles para vehículos eléctricos. - EVChargePoint 4.0" con el que esperamos poder diversificar nuestra actividad fuera del mundo de la máquina herramienta, aprovechando la expansión del coche eléctrico.

Para terminar, y en línea con nuestro discurso en informes anteriores, siendo conscientes de la situación de inestabilidad e incertidumbre que se vive ahora mismo y que obviamente nos preocupa, creemos que podremos cerrar el Ejercicio en línea con los últimos años y sobre todo que estamos bien preparados y posicionados para encarar un 2020 ilusionante. La diversidad, tanto de mercados como de sectores, en los que nos movemos creemos que nos permitirán seguir con nuestras previsiones de crecimiento sostenido y rentable.

Riesgos e incertidumbres.

Las incertidumbres, una vez más, vienen de la inestabilidad que se percibe en el escenario geopolítico, tanto a nivel nacional como internacional. Nos preocupa especialmente la coyuntura nacional por las incógnitas que se plantean a futuro y cómo nos pueden afectar, tanto en la operativa diaria como en la propia comercialización de nuestro producto.

Seguimos con especial preocupación las políticas regulatorias en cuanto a posibles aranceles y barreras de entrada que pueda acrecentar la incertidumbre, tanto en China, por la tensión con EEUU, como en UK, por el Brexit. En ambos casos, sentimos tranquilidad al respecto, ya que no parece que nuestras partidas arancelarias se puedan ver afectadas a día de hoy, pero no deja de ser un aspecto preocupante que habrá que monitorizar.

Las nuevas tecnologías, sobre todo en temas de movilidad, con la irrupción del coche eléctrico, son actualmente otro principal motivo de incertidumbre, y aunque están centradas en el mundo de la automoción, afectan a todo el entramado industrial. Dada nuestra diversificación de sectores, el impacto no es significativo a día de hoy para nosotros y de

hecho, pensamos que, más allá de un riesgo, puede ser fuente de oportunidades, por lo que seguimos el tema muy de cerca.

Respecto a una posible elevación de los tipos de interés, que es un tema siempre a contemplar como riesgo potencial, estamos tranquilos, tanto por la solidez de la estructura financiera del GNC como su moderado nivel de endeudamiento.

Autocartera

El Consejo de Administración de la Sociedad, en base a la autorización concedida por la Junta General el pasado 30 de Mayo, aprobó por unanimidad en su reunión del 20 de junio proceder a la compra de acciones para autocartera siguiendo las directrices de la CNMV y la regulación recogida en el propio Reglamento Interno de Conducta.

A fecha de hoy se han adquirido 33.398 acciones a un precio medio de 3,887 euros/acción. Por lo tanto, la Sociedad posee en este momento un total de 55.464 acciones propias.